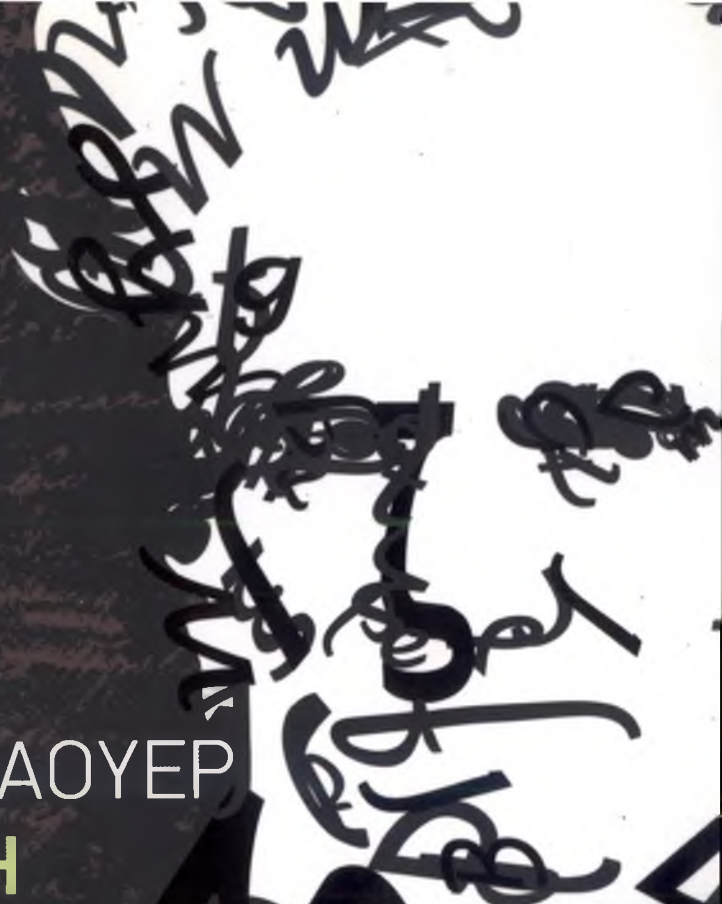


ΑΡΤΟΥΡ ΣΟΠΕΝΧΑΟΥΕΡ

Η ΤΕΧΝΗ ΤΟΥ ΝΑ ΕΧΕΙΣ ΠΑΝΤΑ ΔΙΚΙΟ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ-ΕΠΙΜΕΤΡΟ **A.C. GRAYLING**

«Ένα εγχειρίδιο που όλοι πρέπει να διαβάσουν σήμερα».
GEORGE WALDEN

«Δαιμονικά πνευματώδες».
ALAIN DE BOTTON

ΕΝΑΤΗ ΧΙΛΙΑΔΑ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΤΑΚΗ

Ο A.C. Grayling διδάσκει φιλοσοφία στο Birkbeck College του Λονδίνου και είναι μέλος του St. Anne's College της Οξφόρδης. Αρθρογραφεί για τους *Times* και τον *Guardian*.



Ο Γερμανός Άρτουρ Σοπενχάουερ (1788-1860) ήταν ένας από τους πρώτους Ευρωπαίους φιλοσόφους που αντιλήφθηκε την αξία των ανατολικών φιλοσοφιών, όπως ο βουδισμός, ενσωματώνοντάς τες στο έργο του. Παρότι ήταν τολμηρός στη σκέψη κι αντισυμβατικός στοχαστής, δεν τόλμησε να εκδώσει την *Τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο* όσο ζούσε.

ΑΡΤΟΥΡ ΣΟΠΕΝΧΑΟΥΕΡ

Η ΤΕΧΝΗ ΤΟΥ ΝΑ ΕΧΕΙΣ ΠΑΝΤΑ ΔΙΚΙΟ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ-ΕΠΙΜΕΤΡΟ
A.C. GRAYLING

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ
ΜΥΡΤΩ ΚΑΛΟΦΩΛΙΑ

ΤΕΤΑΡΤΗ ΕΚΔΟΣΗ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΤΑΚΗ

Εκδόσεις Πατάκη – Λογοτεχνικά δοκίμια
Άρτουρ Σοπενχάουερ, *Η τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο*
Τίτλος πρωτοτύπου: *The art of always being right*
Μετάφραση: Μυρτώ Καλοφωλιά
Υπεύθυνος έκδοσης: Κώστας Γιαννόπουλος
Διορθώσεις: Χρίστος Κυθρεώτης
Σελιδοποίηση: Παναγιώτης Βογιατζάκης
Φιλμ, μοντάζ: Γιώργος Κεραμάς

Πρώτη έκδοση στην αγγλική γλώσσα από τις εκδόσεις Gibson Square, Λονδίνο, 2009
Πρώτη έκδοση στην ελληνική γλώσσα από τις Εκδόσεις Πατάκη, Αθήνα, Ιούνιος 2011
Ακολούθησαν οι ανατυπώσεις Ιουλίου 2011 (δύο)
Η παρούσα είναι η τέταρτη εκτύπωση, Ιούλιος 2011
ΚΕΤ 6856 ΚΕΠ 865/11
ISBN 978-960-16-3823-2

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΤΑΚΗ

ΠΑΝΑΓΗ ΤΣΑΛΔΑΡΗ (ΠΡΩΗΝ ΠΕΙΡΑΙΩΣ) 38, 104 37 ΑΘΗΝΑ,
ΤΗΛ.: 210.36.50.000, 210.52.05.600, 801.100.2665, ΦΑΞ: 210.36.50.069
ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ: ΕΜΜ. ΜΠΕΝΑΚΗ 16, 106 78 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 210.38.31.078
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: ΚΟΡΥΤΣΑΣ (ΤΕΡΜΑ ΠΟΝΤΟΥ - ΠΕΡΙΟΧΗ Β' ΚΤΕΟ),
570 09 ΚΑΛΟΧΩΡΙ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, ΤΗΛ.: 2310.70.63.54, 2310.70.67.15, ΦΑΞ: 2310.70.63.55
Web site: http://www.patakis.gr • e-mail: info@patakis.gr, sales@patakis.gr

Περιεχόμενα

A. C. Grayling

Η αλήθεια

Σε έναν ιδανικό κόσμο, ο διάλογος και η αντιπαράθεση θα είχαν ως σκοπό την αποκάλυψη της αλήθειας ή τουλάχιστον τη σύγκλιση των απόψεων. Σε έναν τέτοιο κόσμο, η επιθυμία κάθε καλοπροαίρετου ανθρώπου θα ήταν να θέτει άξιους στόχους και να υιοθετεί τα καλύτερα μέσα για να τους πετύχει, ενώ θα προσπαθούσε να δώσει λύση στα προβλήματα με τη συνεργασία, ξεπερνώντας τις διαφωνίες και τις διαμάχες.

Όμως ο πραγματικός κόσμος κάθε άλλο παρά ιδανικός είναι, και οι άνθρωποι δεν επιδιώκουν να φτάσουν στην αλήθεια, αλλά να επικρατήσουν στις διάφορες αντιπαραθέσεις· ούτε επιζητούν το καλύτερο για τους πολλούς, αλλά το καλύτερο για τον εαυτό τους. Για τη μεγάλη πλειοψηφία του κόσμου, η ιδιοτέλεια

είναι ισχυρότερο κίνητρο από τον αλτρουισμό, και ως εκ τούτου ο καθένας κάνει ό,τι μπορεί για να υπερισχύσει στον ανταγωνισμό της καθημερινής ζωής.

Τόσο επιτακτική είναι η ανάγκη του ανθρώπου για επικράτηση, που σχεδόν αμέσως μόλις οι Έλληνες φιλόσοφοι της κλασικής αρχαιότητας άρχισαν να διερευνούν σε βάθος τη φύση των πραγμάτων, ξεκίνησε και η τέχνη της ρητορικής, η τεχνική δηλαδή που χρησιμοποιεί κάποιος προκειμένου να επιβληθεί σε μια αντιπαράθεση ανεξάρτητα από την αλήθεια ή την ουσία του εκάστοτε ζητήματος.

Τίποτε δεν έχει αλλάξει από τότε. Τόσο στο κοινοβούλιο όσο και στον Τύπο, το καθεστώς της αντιπαράθεσης, του τρόπου δηλαδή με τον οποίο κάποιος προκαλεί, κατηγορεί, υπεραμύνεται της θέσης του και αντεπιτίθεται, απαιτεί από όλους τους εμπλεκόμενους στον δημόσιο βίο να κατέχουν πλήρως την τέχνη της ρητορικής. Είναι αδιανόητο να αποδεχτεί κανείς μια κατηγορία πολιτικής φύσης ή να παραδεχτεί τη λασπολογία του σκανδαλοθηρικού Τύπου. Επομένως, όλα τα διαθέσιμα τεχνάσματα στρεψοδικίας πρέπει να επιστρατευτούν προκειμένου να υπερασπιστεί κάποιος τον εαυτό του, ξεγλιστρώντας από τη δύσκολη θέση, αποφεύγοντας τις ερωτήσεις, απαντώντας με ευλογοφανείς αοριστίες, εκτρέποντας και διαστρεβλώνοντας το θέμα ελισσόμενος, προσπαθώντας πάντα να

φαίνεται ειλικρινής ενώ είναι το αντίθετο. Αυτή είναι η φύση των αντιπαραθέσεων στο μεγαλύτερο μέρος της πολιτικής και δημόσιας ζωής, η οποία ως εκ τούτου δεν αποτελεί κονίστρα διαλόγου αλλά εξευτελισμού.

Εκείνοι που επινόησαν την αμφιλεγόμενη τέχνη της επικράτησης σε μια αντιπαράθεση, ακόμη κι αν αυτό ήταν μια προσπάθεια να κάνουν τη χειρότερη περίπτωση να φαίνεται ως η καλύτερη, ήταν οι σοφιστές της αρχαίας Αθήνας, τους οποίους ο Σωκράτης και ο εξίσου διάσημος μαθητής του, Πλάτωνας, απεχθάνονταν διότι δεν έδειχναν κανένα ενδιαφέρον για την αλήθεια και (ακόμη χειρότερα, κατά τον Σωκράτη) αμείβονταν για να διδάξουν τα τεχνάσματά τους.

Οι σοφιστές είχαν πάντα πολλούς πελάτες διότι η επιτυχία στις πολιτείες του αρχαίου κόσμου εξαρτιόταν από τη ρητορική δεινότητα. Κάθε ενήλικος άνδρας ήταν μέλος του κυβερνητικού σώματος και έπρεπε να αναλαμβάνει τις δικές του νομικές υποθέσεις όταν υπήρχε ανάγκη. Μια τάξη γραφιάδων δημιουργήθηκε, οι οποίοι παρείχαν επ' αμοιβή ομιλίες για κάθε περίσταση. Αυτό όμως δεν υποβάθμισε την αξία της ρητορικής, που γρήγορα συστηματοποιήθηκε ως επιστήμη από τους πρώτους δασκάλους της.

Ο Άρτουρ Σοπενχάουερ, ένας από τους μεγαλύτερους φιλόσοφους του 19ου αιώνα, αναγνώρισε όλα τα τεχνάσματα και τους ανειλικρινείς τρόπους της ρη-

τορικής που χρησιμοποιούνταν στις μέρες του, διότι είχε βαθιά γνώση της κλασικής ρητορικής παράδοσης. Εξάλλου, τα είχε συναντήσει όλα αυτά στους δικολαβισμούς των πολιτικών και των διάφορων άλλων υποκριτών, και σαν απάντηση έγραψε το οξύ έργο του *Η τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο*.

Αυτή η ανατρεπτική μικρή πραγματεία παρουσιάζεται ως εγχειρίδιο επικράτησης έναντι οποιουδήποτε αντιπάλου σε μια αντιπαράθεση. «Εριστική διαλεκτική» έγραψε ο ίδιος ο Σοπενχάουερ, συγκαλύπτοντας έτσι κάθε ειρωνικό τόνο, «είναι η τέχνη του να λογομαχεί κανείς — και να λογομαχεί με τέτοιο τρόπο ώστε να υπερασπίζεται επαρκώς τις θέσεις του — είτε έχει δίκιο είτε άδικο». Και σαν να ήθελε να διαβεβαιώσει τους αναγνώστες του ότι το εννοούσε ειλικρινά αυτό, πρόσθεσε: «Σε μια αντιπαράθεση, πρέπει να αγνοήσουμε την αντικειμενική αλήθεια, ή μάλλον να την εκλάβουμε ως μια τυχαία συγκυρία, και να επικεντρωθούμε μόνο στην υπεράσπιση της θέσης μας και στην αντίκρουση της θέσης του αντιπάλου».

Ασφαλώς, η αληθινή πρόθεση του Σοπενχάουερ ήταν να επιστήσει την προσοχή των αναγνωστών του στα τεχνάσματα που χρησιμοποιούν κατά κόρον οι υπόλοιποι, είτε πρόκειται για πολιτικούς είτε για δημοσιογράφους, διαφημιστές ή εμπόρους. Προφασιζόμενος ότι διδάσκει τη «στρεψοδικία» (όπως χαρα-

κτήρισε αργότερα ο ίδιος τη ρητορική), στην πραγματικότητα δίδαξε πώς να την αναγνωρίζει κανείς και, κατ' επέκταση, πώς να την αντιμετωπίζει. Αυτό το δηκτικό μικρό έργο παραμένει ακόμη και σήμερα ένα πολύτιμο εργαλείο για τον σκοπό αυτό.

Τα τεχνάσματα που περιγράφει ο Σοπενχάουερ είναι ποικίλα. Εκνεύρισε τον αντίπαλό σου, κάνε προσωπική επίθεση στον ίδιο αντί στα επιχειρήματά του, κάνε του τόσο πολλές ερωτήσεις ώστε να τον μπερδέψεις, εάν αρνείται μια θέση, διατύπωσέ την αλλιώς ώστε να φαίνεται πως τη δέχεται, χρησιμοποίησε λεπτούς διαχωρισμούς και εξειδικευμένους ορισμούς προκειμένου να συσκοτίσεις το ζήτημα, κάνε τον αντίπαλό σου να συμφωνήσει με αρκετές αληθείς θέσεις κι ύστερα παρέμβαλε μεταξύ αυτών και τη θέση που θέλεις να παραδεχτεί, απόσπασε γρήγορα την προσοχή του αντιπάλου σου από οποιοδήποτε επιχείρημα με το οποίο θα μπορούσε να σε νικήσει, εισηγούμενος εναλλακτικούς τρόπους προσέγγισης - κ.ο.κ., με δεκάδες ύπουλα κόλπα για να επικρατήσει κανείς σε μια αντιπαράθεση πάση θυσία.

Ο Σοπενχάουερ, παρά τη σοβαρότητα με την οποία περιγράφει τα κακόβουλα αυτά τεχνάσματα και παρά τη γενικότερη απαισιόδοξη άποψή του για την ανθρώπινη φύση, τασσόταν σαφώς κατά της ρητορικής. Το δόγμα που ακολουθούσε ήταν το *vitam impendere*

vero («αφιέρωσε τη ζωή σου στην αλήθεια»), κι αυτή η μικρή του πραγματεία ακολουθεί κατά κάποιον τρόπο το δόγμα αυτό, διότι φανερώνει ακριβώς τι δεν πρέπει να κάνει όποιος θέλει να είναι αληθινός και ειλικρινής σε μια αντιπαράθεση.

Όπως τα περισσότερα έργα του Σοπενχάουερ, *Η τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο* είναι γεμάτη σοφία και υποδόριο χιούμορ, αποτελώντας την καλύτερη θωράκιση ενάντια στις ανέντιμες μεθόδους που χρησιμοποιούνται στους διαπληκτισμούς.

Εισαγωγή

Όταν ο Σοπενχάουερ έγραψε το δοκίμιο *Η τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο* σκόπευε άραγε να δημιουργήσει μια σπουδή στην ειρωνεία; Το δοκίμιο αυτό προσφέρει δραστικές πρακτικές συμβουλές για να νικήσει κανείς τον αντίπαλό του σε μια αντιπαράθεση, και οι συμβουλές αυτές είναι ανενδοίαστα μακιαβελλικές. «Εριστική διαλεκτική» γράφει ο ίδιος «είναι η τέχνη του να λογομαχεί κανείς – και να λογομαχεί με τέτοιο τρόπο ώστε να υπερασπίζεται επαρκώς τις θέσεις του είτε έχει δίκιο είτε άδικο». Στο σημείο αυτό, σκόπιμα –κι αν όχι ειρωνικά, τότε προκλητικά– απηχεί εκείνους τους σοφιστές της κλασικής αρχαιότητας, οι οποίοι, σύμφωνα με την αρνητική τους πλευρά, που ανέδειξαν ο Πλάτωνας και ο Σωκράτης, προσφέρθηκαν να διδάξουν οποιονδήποτε, και μάλιστα επί πληρωμή, πώς να

κάνει τη χειρότερη περίπτωση να φαίνεται ως η καλύτερη και την καλύτερη να φαίνεται ως η χειρότερη, ανεξάρτητα από την αλήθεια ή τη δικαιοσύνη.

Ο Σωκράτης και ο Πλάτωνας, αντίστοιχα, μόνο με περιφρόνηση αντιμετώπιζαν αυτήν τη σοφιστική. Θέτοντας ως στόχο των προσπαθειών τους την αλήθεια και το καλό, διέκριναν πάντοτε ανάμεσα σε εκείνο που οι ίδιοι αποκαλούσαν «διαλεκτική» —η οποία συνίστατο σε ειλικρινή έρευνα, διεξαγόμενη με ερωτήσεις, απαντήσεις και συζήτηση— και στα ρητορικά τεχνάσματα και την προσφυγή στο συναίσθημα του συνομιλητή, που χρησιμοποιούσαν οι σοφιστές. Από τη στιγμή που η ρητορική απέβλεπε μόνο στην πειθώ, δεν υπήρχε σ' αυτή χώρος για ανάλυση και κριτική εξέταση των ιδεών. Οι σοφιστές είχαν την ευκαιρία να διδάξουν τις ικανότητές τους έναντι πληρωμής, διότι στην κλασική αρχαιότητα, όπου η ρητορική δεινότητα και η διάκριση στον δημόσιο διάλογο αποτελούσαν τους βασικούς παράγοντες που καθόριζαν τη μοίρα του ατόμου, οι συγκεκριμένες ικανότητες είχαν μεγάλη ζήτηση. Η βαθιά ανήθικη φύση της δραστηριότητας αυτής, καθώς και τα κίνητρά της, όπως οι ίδιοι τα αντιλαμβάνονταν, ήταν που προκάλεσαν την περιφρόνηση του Πλάτωνα και του δασκάλου του. Μάλιστα, η αρνητική διάσταση που ανέδειξαν επηρέασε όλη τη μετέπειτα ιστορική εικόνα των σοφιστών, των οποίων τα τεχνάσματα

της ρητορικής και της πειθούς φέρουν μέχρι και σήμερα αρνητική σημασία, γνωστά ως «σοφιστείες».

Κι όμως, αυτά ακριβώς τα τεχνάσματα επιχειρεί να διδάξει ο Σοπενχάουερ στην *Τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο*. Ως φιλόσοφος και ως υπεύθυνος διανοούμενος, ως ένας άνθρωπος που έχει αναγάγει τη συμπόνια και τον οίκτο σε θεμέλιους λίθους της ηθικής, είναι δυνατόν να το εννοεί όταν αναφέρει πως «σε μια αντιπαράθεση, πρέπει να αγνοήσουμε την αντικειμενική αλήθεια, ή μάλλον να την εκλάβουμε ως μια τυχαία συγκυρία, και να επικεντρωθούμε μόνο στην υπεράσπιση της θέσης μας και στην αντίκρουση της θέσης του αντιπάλου»; Όταν αναφέρεται σε «τεχνάσματα» με τα οποία μπορεί κανείς να ανασκευάσει τη θέση του αντιπάλου του, είτε αυτή είναι αληθινή είτε όχι, είναι άραγε βέβαιο ότι μας προειδοποιεί απλώς για τεχνάσματα που αδίστακτοι αντίπαλοι ενδέχεται να χρησιμοποιήσουν εναντίον μας;

Η απάντηση στο παραπάνω ερώτημα δεν είναι όσο ξεκάθαρη θα θέλαμε, τουλάχιστον αν ληφθεί υπόψη η εποχή κατά την οποία ο Σοπενχάουερ συνέγραψε το δοκίμιο. Ο Bailey Saunders, που μετέφρασε πρώτος το δοκίμιο στα αγγλικά, απλώς υπέθεσε ότι τουλάχιστον το «σοφιστικό» κομμάτι της *Τέχνης του να έχεις πάντα δίκιο* ήταν σκόπιμα ειρωνικό. Ωστόσο, ο Σοπενχάουερ υπήρξε σύνθετη προσωπικότητα,

που χαρακτηρίστηκε από έντονο πεσιμισμό, βαθιά χαραγμένο στη σκέψη του. Παράλληλα, κατά το μεγαλύτερο μέρος της ζωής του αντιμετώπισε την απομόνωση και την έλλειψη αναγνώρισης – ένα είδος δυσάρεστου αποκλεισμού από τις ανέσεις και τα προνόμια μιας θέσης στο πανεπιστήμιο, ο οποίος τον έκανε να τηρεί εχθρική στάση απέναντι στους «καθηγητές» και να στηλιτεύει με κάθε ευκαιρία τη στενότητα πνεύματος, την αυταρέσκεια και, κατ' επέκταση, την έλλειψη νοημοσύνης, που, κατ' εκείνον, τους διέκρινε. Έτσι, δεν μπορούμε να αποκλείσουμε την πιθανότητα να έγραψε αυτό το δοκίμιο όχι μόνο χωρίς ελαφρά διάθεση, αλλά ενδεχομένως και με απόλυτη σοβαρότητα, προκειμένου να προσφέρει ένα όπλο στους αντιπάλους τους.

Γι' αυτό και ο Σοπενχάουερ αναφέρει: «Κάποιος μπορεί να έχει αντικειμενικά δίκιο και εντούτοις οι ακροατές, ή και ο ίδιος ακόμη, να σχηματίσουν την εντύπωση ότι υστερεί». Έτσι, είναι χρήσιμο να γνωρίζει κανείς πώς να επικρατεί σε μια αντιπαράθεση όταν το δίκιο είναι με το μέρος του αλλά δεν έχει ισχυρά επιχειρήματα. Η ίδια όμως ικανότητα μπορεί να του επιτρέψει να υπερισχύσει ακόμη κι όταν έχει άδικο.

Πώς είναι άραγε δυνατόν να επιχειρηματολογεί κανείς με στόχο την επικράτησή του ανεξάρτητα από την αλήθεια; «Η απάντηση είναι απλή» υποστηρίζει ο Σο-

πενχάουερ. Πρόκειται για την «εγγενή ποταπότητα της ανθρώπινης φύσης». Απορρέει από μια «έμφυτη ματαιοδοξία» και από το γεγονός ότι οι άνθρωποι, αντί να σκέφτονται πριν μιλήσουν, είναι φλύαροι και ανειλικρινείς· σπεύδουν να υιοθετήσουν μια άποψη, την οποία στη συνέχεια υπερασπίζονται από πείσμα και εγωισμό, χωρίς να γνωρίζουν αν είναι σωστή ή λανθασμένη. Η ματαιοδοξία πάντοτε υπερτερεί της αλήθειας.

Ωστόσο, συμπληρώνει ο Σοπενχάουερ, «είναι ανάγκη να σημειωθεί κάτι ακόμα σχετικά με αυτή την ανειλικρίνεια και την εμμονή μας σε απόψεις που ακόμα κι εμείς οι ίδιοι κρίνουμε εσφαλμένες» – αυτήν τη φορά για κάποιον άλλο λόγο, για τον οποίο ο Σοπενχάουερ είναι βέβαιο ότι μιλά σοβαρά. Συμβαίνει πολλές φορές να πιστεύει κανείς αρχικά πως έχει δίκιο, στη συνέχεια όμως η πεποίθησή του αυτή να κλονίζεται από τη δύναμη των επιχειρημάτων του αντιπάλου του, για να ανακαλύψει τελικά, σε εύθετο χρόνο, ότι είχε πράγματι δίκιο εξαρχής. Οπότε, είναι χρήσιμο να εμμένει κανείς στις απόψεις του. «Έτσι» υπογραμμίζει ο Σοπενχάουερ «η αδυναμία της σκέψης μας συμπληρώνει τη διαστροφή της βούλησής μας».

Ο Σοπενχάουερ θεωρούσε ότι τίποτα δεν μπορούσε να συγκριθεί, τουλάχιστον στη σύγχρονη εποχή, με την πραγματεία του πάνω στα «σοφιστικά» μέσα επικράτησης σε μια συζήτηση. Όμως δεν την εξέδω-

σε. Αντ' αυτού, εξέδωσε αργότερα, σημαντικά αναθεωρημένο, το εισαγωγικό κομμάτι της, στον δεύτερο τόμο του έργου του *Πάρεργα και Παραλειπόμενα*. Εκεί, όπως προκύπτει από την προμετωπίδα του έργου, που ανήκει στον Γιουβενάλη –*vitam impendere vero* («αφιέρωσε τη ζωή σου στην αλήθεια»)–, αποκηρύσσει συνειδητά κάθε μακιαβελική πρόθεση. Αναφερόμενος στην πραγματεία του δηλώνει: «Επομένως, συγκέντρωσα και ανέπτυξα καμιά σαρανταριά από αυτά τα στρατηγήματα [επικράτησης στον διάλογο]. Ωστόσο, δεν θέλω πλέον να ρίξω φως σε όλα αυτά τα καταφύγια της στενομυαλιάς και της ανικανότητας, που συνδέονται άρρηκτα με την ισχυρογνωμοσύνη, τη ματαιοδοξία και την ανειλικρίνεια». Αντί λοιπόν συμβουλών για τους τρόπους επικράτησης με επιχειρήματα, πρότεινε επιτακτικά «να αποφεύγει κανείς τη συζήτηση με ανίκανους αντιπάλους»*. Τέτοιες συζητήσεις καθιστούν κάποιον επιρρεπή στην αδικία, τη σοφιστεία και τη στρεψοδικία (λέξεις που χρησιμοποίησε ο ίδιος ο Σοπενχάουερ), και το αποτέλεσμα είναι «πάντα απεχθές».

Αναμφίβολα, αυτό σημαίνει πως, όταν ο Σοπενχάουερ ανέτρεξε στην *Τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο*, την αντιμετώπισε ως ένα σύγγραμμα με ειρω-

* Parerga and Paralipomena, vol II, p. 31.

νική διάθεση, περισσότερο ως μια προειδοποίηση με παραδείγματα παρά ως μια διδαχή. Και την εποχή που το έγραψε, αν κρίνει κανείς από κάποια τελείως αδιάντροπα τεχνάσματα που περιγράφει, θα πρέπει να είχε επίσης χιουμοριστική διάθεση. Όμως, στον βαθμό που αποτελεί επίσης ένα οργισμένο σύγγραμμα που εκθέτει την ποταπότητα και την ιδιοτέλεια της ανθρώπινης φύσης και προτείνει ευθέως τεχνικές για να ελίσσεται κανείς προσπερνώντας τες, η συγγραφή της πραγματείας αυτής δεν θα μπορούσε να είναι εξολοκλήρου χιουμοριστική.

Ωστόσο, ο Σοπενχάουερ δεν την εξέδωσε στην αρχική ακατάλληλη και ανεπεξέργαστη μορφή της, και, όταν τελικά η πραγματεία δημοσιεύτηκε, μετά τον θάνατό του, είχε την κάλυψη που της πρόσφεραν τα σχόλια του Σοπενχάουερ στα *Πάρεργα και Παραλειπόμενα*. Έτσι, κανένας δεν πιστεύει πως ο Σοπενχάουερ ήταν ένας γνήσιος Μακιαβέλλι, που μυούσε τους άλλους στη σκοτεινή τέχνη της ανειλικρινούς επιχειρηματολογίας. Αντίθετα, αυτό το παράξενο, διασκεδαστικό και δελεαστικό μικρό δοκίμιο αντιμετωπίζεται ως μια εκκεντρική έκφραση της ιδιοφυΐας του και, παραδόξως, συνάδει —ειδικά στην ειρωνική του διάσταση— με τις υπόλοιπες φιλοσοφικές θέσεις του.

A.C.G.

Η τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο

Η τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο

Η τέχνη της αντιπαράθεσης είναι η τέχνη του να λογομαχεί κανείς με τέτοιο τρόπο ώστε να υπερασπίζεται επαρκώς τις θέσεις του είτε έχει δίκιο είτε άδικο[1].

---

[1] Ο Αριστοτέλης κάνει πράγματι διάκριση ανάμεσα σε (α) τη *λογική*, ως τη θεωρία ή τη μέθοδο για να καταλήγει κανείς σε αληθή συμπεράσματα, και (β) τη *διαλεκτική*, ως τη μέθοδο για να φτάνει κανείς σε αποδεκτά συμπεράσματα, τα οποία δεν προϋποτίθενται καθ' εαυτά ως αληθή ή αναληθή. Τι άλλο θα μπορούσε να είναι κάτι τέτοιο, αν όχι η τέχνη του να έχεις δίκιο ανεξάρτητα απ' το αν το αξίζεις ή όχι· με άλλα λόγια, η τέχνη της κατάκτησης της φαινομενικής αλήθειας, ανεξάρτητα από την ουσία της.

Ο Αριστοτέλης, σύμφωνα με τα παραπάνω, διακρίνει όλα τα συμπεράσματα σε λογικά και διαλεκτικά, και στη συνέχεια σε εριστικά. (γ) *Εριστική* είναι η μέθοδος κατά την οποία το συμπέρασμα είναι ορθό, ενώ οι προκείμενες (τα δεδομένα από τα οποία συνάχθηκε) είναι στην πραγματικότητα αναληθείς και μόνο φαινο-

Διότι κάποιος μπορεί να έχει αντικειμενικά δίκιο και εντούτοις οι ακροατές, ή και ο ίδιος ακόμη, να σχηματίσουν την εντύπωση ότι υστερεί.

Για παράδειγμα, καθώς προχωρώ στην απόδειξη ενός ισχυρισμού, μπορεί ο αντίπαλός μου να διαψεύσει την απόδειξη και να φάνει έτσι ότι διαψεύδει και τον ίδιο τον ισχυρισμό μου. Ενδέχεται ωστόσο να υπάρχουν και άλλες αποδείξεις. Στην περίπτωση αυτή, ο αντίπαλός μου κι εγώ αλλάζουμε θέσεις: Εκείνος φαίνεται σαν να έχει δίκιο, παρόλο που αντικειμενικά έχει άδικο.

Αν με ρωτήσετε γιατί συμβαίνει αυτό, θα σας απαντήσω απλά πως οφείλεται στην εγγενή ποταπότητα της ανθρώπινης φύσης.

Αν η ανθρώπινη φύση δεν ήταν ποταπή, αλλά απόλυτα έντιμη, θα έπρεπε σε κάθε αντιπαράθεση να αποβλέπουμε μόνο στην αποκάλυψη της αλήθειας. Δεν θα έπρεπε να μας απασχολεί ούτε στο ελάχιστο αν η αλήθεια θα αποδειχτεί υπέρ της άποψης που εκφράσαμε αρχικά ή υπέρ της άποψης του αντιπάλου μας.

μενικά αληθεύουν. Τέλος, (δ) η *σοφιστική* είναι η μέθοδος όπου το συμπέρασμα είναι αναληθές παρόλο που μοιάζει αληθές.

Οι τρεις τελευταίες μέθοδοι ανήκουν στην τέχνη της εριστικής διαλεκτικής, καθώς δεν ασχολούνται με την αντικειμενική αλήθεια, αλλά μόνο με τη φαινομενική, και δεν ενδιαφέρονται για την ίδια την αλήθεια, αλλά για τη νίκη.

Αυτό δεν θα έπρεπε να θεωρείται σημαντικό ζήτημα ή, εν πάση περιπτώσει, θα έπρεπε να θεωρείται δευτερεύουσας σημασίας.

Όμως, όπως έχουν τα πράγματα, αποτελεί πρωταρχικό μέλημα. Η έμφυτη ματαιοδοξία μας, που είναι ιδιαίτερα εύθικτη όταν πρόκειται για τη νοητική μας ικανότητα, δεν επιτρέπει να δεχτούμε πως η αρχική μας τοποθέτηση ήταν εσφαλμένη και ότι η θέση του αντιπάλου μας ήταν η σωστή.

Η λύση σε αυτήν τη δύσκολη κατάσταση θα ήταν να μπαίνουμε πάντα στον κόπο να σχηματίζουμε σωστές απόψεις.

Γι' αυτό και θα έπρεπε κανείς να σκέφτεται προτού μιλήσει. Όμως, στους περισσότερους ανθρώπους η έμφυτη ματαιοδοξία συνοδεύεται από φλυαρία και εγγενή ανειλικρίνεια. Οι περισσότεροι άνθρωποι μιλούν προτού σκεφτούν, και μάλιστα, αν αργότερα αντιληφθούν πως έχουν άδικο, επιθυμούν να αποδειχτεί το αντίθετο. Το ενδιαφέρον για την αλήθεια, που υποτίθεται ότι ήταν το μοναδικό τους κίνητρο όταν άρχισαν να αναπτύσσουν την άποψη που θεωρούσαν ορθή, παραχωρεί πλέον τη θέση του στη ματαιοδοξία.

• • •

Παρ' όλ' αυτά, είναι ανάγκη να σημειωθεί κάτι ακόμα σχετικά με αυτή την ανειλικρίνεια και την εμμο-

νή μας σε απόψεις που ακόμα κι εμείς οι ίδιοι κρίνουμε εσφαλμένες.

Συμβαίνει συχνά να ανοίγουμε μια αντιπαράθεση με την ακράδαντη πεποίθηση ότι η άποψή μας αντιπροσωπεύει την αλήθεια, και στη συνέχεια η επιχειρηματολογία του αντιπάλου μας να τη διαψεύδει. Στην περίπτωση αυτή, αν εγκαταλείψουμε αμέσως τη θέση μας, υπάρχει ο κίνδυνος να ανακαλύψουμε στην πορεία πως τελικά είχαμε δίκιο. Τα επιχειρήματα που παρουσιάσαμε ήταν εσφαλμένα, υπήρχε ωστόσο κάποιο άλλο τεκμήριο υπέρ της άποψής μας, το οποίο ήταν σωστό και μπορούσε να μας σώσει αλλά δεν μας πέρασε εγκαίρως από το μυαλό.

Έτσι, υιοθετούμε τον κανόνα να αποκρούουμε πάντα την αντίθετη άποψη, ακόμη κι αν φαίνεται αληθινή και πειστική, θεωρώντας πως η αλήθειά της είναι μόνο φαινομενική και πως, στην πορεία της συζήτησης, θα βρούμε κάποιο άλλο επιχείρημα για να την ανατρέψουμε, καταφέρνοντας έτσι να τεκμηριώσουμε την ορθότητα της δικής μας θέσης.

Με τον τρόπο αυτό, σχεδόν αναγκαζόμαστε να γίνουμε ανειλικρινείς. Σε κάθε περίπτωση, ο πειρασμός της ανειλικρίνειας είναι μεγάλος. Η αδυναμία της σκέψης μας συμπληρώνει τη διαστροφή της βούλησής μας.

Σε γενικές γραμμές, ένας συζητητής δεν αγωνίζεται για την αλήθεια, αλλά για την άποψή του σαν να

ήταν ζήτημα ζωής και θανάτου. Αγωνίζεται *ανεξάρτητα από το δίκιο ή το άδικο.*

Η αλήθεια είναι ότι, όπως διαπιστώσαμε, δεν έχει πολλά περιθώρια να κάνει διαφορετικά. Επομένως, κατά κανόνα, κάθε άνθρωπος θα επιμείνει στον αρχικό ισχυρισμό του, ακόμη κι αν προς στιγμήν τον θεωρήσει λανθασμένο ή αβέβαιο[2].

Σε έναν βαθμό, όλοι είμαστε οπλισμένοι με τη δική μας πονηριά και κακοήθεια, κάτι που αποδεικνύεται από την καθημερινή εμπειρία, ενώ ο καθένας μας διαθέτει έμφυτη τη διαλεκτική ικανότητα, όπως διαθέτει έμφυτη και τη λογική ικανότητα. Ωστόσο η δια-

---

[2] Ο Μακιαβέλλι συμβουλεύει τον Πρίγκιπά του να επωφεληθεί από κάθε στιγμή αδυναμίας του συνανθρώπου του για να του επιτεθεί, αλλιώς ο συνάνθρωπός του θα κάνει το ίδιο σε εκείνον. Αν η τιμή και η αφοσίωση επικρατούσαν στον κόσμο, τα πράγματα θα ήταν αλλιώς. Όμως, καθώς δεν περιμένει κανείς να συναντήσει τις συγκεκριμένες αρετές στους άλλους, πρέπει να τις αποφεύγει και ο ίδιος, αφού δεν πρόκειται να λάβει καμία ανταπόδοση για αυτές. Το ίδιο συμβαίνει και στην αντιπαράθεση. Αν παραδεχτώ το δίκιο του αντιπάλου μου στην πρώτη ευκαιρία, ελάχιστες είναι οι πιθανότητες να κάνει κι εκείνος το ίδιο σε μια αντίστοιχη περίπτωση. Εφόσον εκείνος φέρεται άδικα, με αναγκάζει να φερθώ κι εγώ άδικα. Εύκολα λέμε πως πρέπει να αποδώσουμε την αλήθεια, δεν μπορούμε όμως να προεξοφλήσουμε πως το ίδιο θα κάνει κι ο αντίπαλός μας· έτσι δεν μπορούμε να το κάνουμε ούτε κι εμείς. Και πράγματι, αν ήταν να εγκαταλείψω μια θέση στην οποία είχα αφιερώσει πολλή σκέψη μόλις αντιλαμβανόμουν πως ο αντίπαλός μου έχει φαινομενικά δίκιο, εύκολα θα μπερδευόμουν από μια προσωρινή εντύπωση και θα απαρνιόμουν την αλήθεια για να αποδεχτώ μια εσφαλμένη άποψη.

λεκτική ικανότητα δεν είναι σε καμία περίπτωση τόσο ασφαλής σύμβουλος όσο η λογική.

Δεν μπορεί εύκολα ο οποιοσδήποτε να συναγάγει ένα συμπέρασμα ενάντια στους νόμους της λογικής, και, παρόλο που οι εσφαλμένες κρίσεις είναι συχνές, τα εσφαλμένα συμπεράσματα σπανίζουν.

Είναι δύσκολο να στερείται κανείς έμφυτης λογικής ικανότητας, μπορεί όμως κάλλιστα να στερείται διαλεκτικής ικανότητας, καθώς η τελευταία είναι χάρισμα που συναντάται σε διαφορετικό βαθμό στον καθένα. Υποστηρίζουμε κάτι τέτοιο στο μέτρο που η έμφυτη διαλεκτική ικανότητα μοιάζει με την κριτική ικανότητα, της οποίας ο βαθμός διαφέρει από άνθρωπο σε άνθρωπο, ενώ η λογική, με τη στενή έννοια, είναι για όλους η ίδια. Συμβαίνει συχνά, σε ένα θέμα όπου κάποιος έχει πραγματικά δίκιο, να μπερδεύεται ή να διαψεύδεται από επιφανειακά μόνο επιχειρήματα. Αν καταλήξει κανείς να υπερισχύσει σε μια αντιπαράθεση, πολύ συχνά δεν το οφείλει τόσο στην ορθή κρίση που επέδειξε εκθέτοντας την άποψή του, όσο στην πονηριά και τη δεξιοτεχνία με την οποία την υπερασπίστηκε.

Όπως γίνεται πάντα, ο καθένας γεννιέται με το ταλέντο του. Παρ' όλ' αυτά, μπορεί κανείς να κατακτήσει την τέχνη της αντιπαράθεσης με την εξάσκηση και τη μελέτη των τακτικών που είναι σε θέση να

χρησιμοποιήσει για να επικρατήσει του αντιπάλου του ή για κάποιον αντίστοιχο σκοπό.

Επομένως, ακόμη κι αν κάποιος δεν μπορεί να κάνει αληθινά πρακτική χρήση της λογικής, μπορεί κάλλιστα να χρησιμοποιήσει στην πράξη τη διαλεκτική του ικανότητα.

Πρέπει πάντα να γίνεται ξεκάθαρος διαχωρισμός ανάμεσα στα πεδία της γνώσης. Για να σχηματίσουμε μια σαφή εικόνα του αντικειμένου της διαλεκτικής ικανότητας, δεν πρέπει να δώσουμε σημασία στην αντικειμενική αλήθεια, η οποία είναι υπόθεση της λογικής. Πρέπει να τη δούμε απλά σαν την *τέχνη της επικράτησης σε μια αντιπαράθεση* (που γίνεται ευκολότερη αν έχουμε στ' αλήθεια δίκιο).

Η μελέτη της διαλεκτικής από μόνη της δεν περιλαμβάνει τίποτα περισσότερο από τους τρόπους με τους οποίους μπορεί κάποιος να υπερασπιστεί τον εαυτό του ενάντια σε κάθε τύπου επιθέσεις, και ιδιαίτερα σε ανέντιμες επιθέσεις. Στην ίδια λογική, παρέχει τα απαραίτητα εφόδια ώστε να μπορεί κανείς να αντιπαρέλθει την άποψη του άλλου χωρίς να πέσει ο ίδιος σε αντιφάσεις και, γενικότερα, χωρίς να ηττηθεί. Η αναζήτηση της αντικειμενικής αλήθειας πρέπει να διαχωριστεί από την τεχνική με την οποία επιτυγχάνουμε την αποδοχή μιας άποψης. Η αντικειμενική αλήθεια είναι ένα εντελώς διαφορετικό ζήτημα. Αφορά τη λο-

γική κρίση, τη σκέψη και την εμπειρία, για την οποία δεν υπάρχει ειδική τεχνική.

Αυτός είναι λοιπόν και ο στόχος της διαλεκτικής. Έχει οριστεί ως η λογική του φαινομενικού, ο ορισμός αυτός είναι όμως λανθασμένος. Αν ίσχυε, η διαλεκτική θα μπορούσε χρησιμοποιηθεί μόνο για να υπερασπιστεί αναληθείς απόψεις.

Ωστόσο, ακόμα και όταν κάποιος έχει την αλήθεια με το μέρος του, χρειάζεται τη διαλεκτική προκειμένου να την υπερασπιστεί και να την υποστηρίξει. Δεν του αρκεί μόνο να γνωρίζει ποια είναι τα ανέντιμα τεχνάσματα του αντιπάλου και να μπορεί να τα εξουδετερώσει· πρέπει και ο ίδιος να τα χρησιμοποιεί συχνά, για να είναι σε θέση νικήσει τον αντίπαλό του με τα ίδια του τα όπλα.

Συνεπώς, σε μια αντιπαράθεση, πρέπει να εκλάβουμε την αντικειμενική αλήθεια ως μια τυχαία συγκυρία και να επικεντρωθούμε μόνο στην υπεράσπιση της θέσης μας και στην αντίκρουση της θέσης του αντιπάλου. Άλλωστε, η αλήθεια είναι κρυμμένη. Στην αρχή μιας αντιπαράθεσης, ο καθένας, κατά κανόνα, πιστεύει πως έχει δίκιο, ενώ στην πορεία και οι δύο πλευρές αρχίζουν να αμφιβάλλουν· η αλήθεια δεν προσδιορίζεται και δεν επιβεβαιώνεται παρά μόνο στο τέλος της αντιπαράθεσης.

Έτσι, η διαλεκτική δεν έχει να κάνει με την αλή-

θεια, όπως ακριβώς σε μια ξιφομαχία, από τη στιγμή που ένας καβγάς καταλήγει σε μάχη, δεν έχει σημασία ποιος έχει δίκιο και ποιος άδικο. Σημασία έχει μόνο η επίθεση και η άμυνα. Η διαλεκτική είναι η τέχνη του πνευματικού διαξιφισμού, και μόνο αν την αντιμετωπίσουμε ως τέτοια μπορούμε να την αναγάγουμε σε γνωστικό πεδίο[3].

Με αυτή την έννοια η διαλεκτική δεν έχει άλλο στόχο παρά να συλλέξει, να εκθέσει και να συνοψίσει σε ένα σύστημα κανόνων τα τεχνάσματα που χρησιμοποιούν οι περισσότεροι άνθρωποι όταν κατά τη διάρκεια μιας αντιπαράθεσης διαπιστώνουν πως η αλήθεια δεν είναι με το μέρος τους και, παρ' όλ' αυτά, εξακολουθούν την προσπάθεια να υπερισχύσουν.

Η επιστήμη της διαλεκτικής, κατά μία έννοια, ασχολείται πρωτίστως με την καταγραφή και την ανάλυση των ανέντιμων στρατηγικών, προκειμένου να μπορεί κανείς να τις αναγνωρίσει και να τις αποκρούσει σε μια πραγματική αντιπαράθεση.

---

[3] Αν θέσουμε ως στόχο την αντικειμενική αλήθεια, χρησιμοποιούμε μόνο απλή λογική, αν υπερασπιζόμαστε αναληθή επιχειρήματα, τότε χρησιμοποιούμε μεθόδους της σοφιστικής. Και στις δύο περιπτώσεις όμως, θα πρέπει να υποτεθεί πως γνωρίζαμε εξαρχής ποια ήταν η αλήθεια και ποιο το ψέμα, κάτι που είναι σπάνιο. Η αληθινή σημασία της διαλεκτικής είναι αυτή που διατυπώσαμε: είναι η τέχνη του πνευματικού διαξιφισμού με σκοπό την επικράτηση σε μια αντιπαράθεση. Παρόλο που η ονομασία «εριστική» θα ήταν καταλληλότερη, είναι πιο σωστό να την ορίσουμε ως «εριστική διαλεκτική».

Δεν έχω υπόψη μου άλλες μελέτες προς αυτή την κατεύθυνση, παρόλο που πραγματοποίησα εκτενή έρευνα[4]. Οπότε το πεδίο μένει ακόμη ανεξερεύνητο. Για να επιτύχουμε τον σκοπό μας πρέπει να αντλήσουμε πληροφορίες από την εμπειρία μας. Πρέπει να παρατηρήσουμε πώς χρησιμοποιείται κάθε τέχνασμα από τις αντίπαλες πλευρές στις αντιπαραθέσεις που προκύπτουν κατά τη συναναστροφή μας με τους συνανθρώπους μας.

Ανακαλύπτοντας τα κοινά στοιχεία των τεχνασμάτων, που επαναλαμβάνονται με διαφορετικούς τρόπους, θα μπορέσουμε να παραθέσουμε ορισμένες γενικότερες στρατηγικές που είναι δυνατόν να τις χρησιμοποιήσουμε τόσο προς όφελος της άποψής μας, όσο και για να ματαιώσουμε τα σχέδια του αντιπάλου, σε περίπτωσή που επιχειρήσει να τα χρησιμοποιήσει εκείνος.

Τα παρακάτω μπορούν να θεωρηθούν ως μια πρώτη απόπειρα.

---

[4] Δύο άνθρωποι μπορεί συχνά να εμπλέκονται σε έντονη αντιπαράθεση κι ύστερα να επιστρέφουν σπίτι τους έχοντας ενστερνιστεί την άποψη του αντιπάλου τους. Εύκολα ισχυριζόμαστε πως σε κάθε αντιπαράθεση μοναδικός στόχος πρέπει να είναι η ανάδειξη της αλήθειας, ωστόσο, πριν από την αντιπαράθεση, κανείς δεν γνωρίζει ποια είναι η αλήθεια, και μέσα από τα επιχειρήματα, τόσο του αντιπάλου όσο και δικά μας, υπάρχει κίνδυνος να παραπλανηθούμε.

1

Διεύρυνση

Με το τέχνασμα αυτό διευρύνετε τη θέση του αντιπάλου πέρα από τα γνήσια όριά της, προσδίδοντάς της τη γενικότερη δυνατή έννοια και την ευρύτερη δυνατή σημασία, οδηγώντας την έτσι στην υπερβολή. Από την άλλη, περιορίζετε όσο μπορείτε το εύρος της δικής σας θέσης και συστέλλετε τα όριά της, διότι όσο πιο γενική είναι μια άποψη τόσο πιο εύκολα μπορεί κανείς να την αντικρούσει.

Η υπεράσπιση έγκειται στον ακριβή προσδιορισμό του βασικού σημείου όπου εστιάζεται η αντιπαράθεση.

Παράδειγμα 1

Έστω ότι ισχυρίζομαι πως οι Άγγλοι είναι εξαιρετικοί στη δραματική τέχνη. Ο αντίπαλος επιχειρεί να υποστηρίξει το αντίθετο και απαντά πως είναι ευρέως γνω-

στό ότι στη μουσική και, κατ' επέκταση, στην όπερα υπήρξαν τελείως ανίκανοι. Αποκρούω την επίθεση θυμίζοντάς του πως η μουσική δεν συγκαταλέγεται στις δραματικές τέχνες, στις οποίες ανήκουν μόνο η τραγωδία και η κωμωδία. Αυτό που του είπα το ήξερε ήδη πολύ καλά. Ωστόσο, επιχείρησε να διευρύνει τη θέση μου, ούτως ώστε, συμπεριλαμβάνοντας στη δραματική τέχνη όλες τις θεατρικές παραστάσεις, επομένως και την όπερα και τη μουσική, να καταφέρει να με διαψεύσει.

Αντίστροφα, μπορούμε να διαφυλάξουμε τη θέση μας εκθέτοντάς τη μέσα σε στενότερο πλαίσιο από αυτό που είχαμε κατά νου εξαρχής, αν ο τρόπος με τον οποίο την εκφράσαμε αρχικά εξυπηρετεί μια τέτοια λύση.

Παράδειγμα 2

Έστω ότι ο Α δηλώνει πως η ειρήνη του 1814 αποκατέστησε την ανεξαρτησία όλων των γερμανικών πόλεων της Χανσεατικής Λίγκας. Ο Β υποστηρίζει το αντίθετο επικαλούμενος το γεγονός ότι το Ντάντσιχ έχασε με αυτό το σύμφωνο ειρήνης την ανεξαρτησία που του είχε αναγνωρίσει ο Βοναπάρτης. Ο Α περισώζει την άποψή του του ως ακολούθως: «Είπα "όλες τις γερμανικές πόλεις", το Ντάντσιχ ανήκε στην Πολωνία».

Παράδειγμα 3

Ο Λαμάρκ διατύπωσε την άποψη πως ο πολύποδας δεν έχει αισθήσεις διότι δεν διαθέτει νευρικό σύστημα. Σίγουρα, όμως, έχει κάποιου είδους αντίληψη, αφού προχωρά προς το φως με έναν έξυπνο τρόπο, από κλαδί σε κλαδί, και συλλαμβάνει τη λεία του. Απ' αυτό έχει συναχθεί πως το νευρικό του σύστημα απλώνεται ισομερώς σε όλο του το σώμα, σαν να αποτελεί κομμάτι του, αφού είναι φανερό πως ο πολύποδας χαρακτηρίζεται από κάποια ικανότητα αντίληψης χωρίς να έχει ξεχωριστά αισθητήρια όργανα. Καθώς η υπόθεση αυτή διαψεύδει τη θέση του Λαμάρκ, εκείνος την αντιπαρέρχεται ως εξής:

Σε αυτή την περίπτωση, κάθε μέρος του σώματός του θα ήταν ικανό για κάθε είδος αίσθησης, καθώς και κίνησης, θέλησης και σκέψης. Ο πολύποδας θα έπρεπε να είναι εξοπλισμένος με όλα τα όργανα του τελειότερου ζώου σε κάθε σημείο του σώματός του. Κάθε σημείο του θα έπρεπε να διαθέτει όραση, όσφρηση, γεύση, ακοή, κ.ο.κ. Θα έπρεπε, μάλιστα, να μπορεί να σκέφτεται, να κρίνει και να συμπεραίνει. Κάθε μόριο του σώματός του θα ήταν ένας τέλειος οργανισμός, ανώτερος του ανθρώπου, αφού κάθε του κομμάτι θα διέθετε όλες τις ικανότητες που ο άνθρωπος δια-

θέτει μόνο ως σύνολο. Επιπλέον, δεν θα υπήρχε λόγος να μην επεκτείνουμε αυτό που ισχύει για τους πολύποδες σε όλους τους μονοκύτταρους οργανισμούς, στα πιο ατελή πλάσματα και, εντέλει, στα φυτά, που είναι επίσης ζωντανοί οργανισμοί, κ.ο.κ.

Χρησιμοποιώντας τέτοιου τύπου διαλεκτικά τεχνάσματα, ο συγγραφέας προδίδει ότι αντιλαμβάνεται κρυφά πως έχει άδικο. Από τον ισχυρισμό πως ολόκληρο το σώμα του πλάσματος είναι ευαίσθητο στο φως, και κατά συνέπεια διαθέτει νευρικό σύστημα, εξάγει το συμπέρασμα ότι ολόκληρο το σώμα του είναι ικανό για σκέψη.

2

Ομώνυμα

Με αυτό το τέχνασμα προσδίδουμε σε μια θέση μία ορισμένη έννοια που, πέρα από τη λεκτική ομοιότητα, μικρή σχέση έχει —ή είναι τελείως άσχετη— με το επίμαχο ζήτημα. Σκοπός μας είναι να καταρρίψουμε τη συγκεκριμένη έννοια θριαμβευτικά, κι έτσι να ισχυριστούμε πως καταρρίψαμε και την αρχική θέση.

Στο σημείο αυτό, πρέπει να σημειώσουμε πως συνώνυμα είναι δύο λέξεις με την ίδια έννοια· ομώνυμα, από την άλλη, είναι δυο έννοιες που εκφράζονται από την ίδια λέξη. Οι λέξεις «βαθύς», «οξύς», «υψηλός», που μπορούν να χρησιμοποιηθούν τόσο για να αποδώσουν ιδιότητες υλικών σωμάτων όσο και για να περιγράψουν ήχους, είναι ομώνυμα. Οι λέξεις «έντιμος» και «τίμιος» είναι συνώνυμα.

Κάθε φως μπορεί να σβήσει.
Η νόηση είναι ένα φως.
Άρα, η νόηση μπορεί να σβήσει.

Στο παραπάνω παράδειγμα είναι ξεκάθαρο με την πρώτη ματιά πως στον συλλογισμό έχουμε τέσσερις όρους, καθώς το «φως» χρησιμοποιείται και κυριολεκτικά και μεταφορικά. Αν όμως το σόφισμα είναι ευφυέστερο, οδηγεί στην εξαπάτηση, ειδικά όταν οι έννοιες που διατυπώνονται με την ίδια λέξη είναι συγγενικές και τείνουν να συγχέονται.

Το σόφισμα που επινοείται σκόπιμα, για να χρησιμεύσει σαν παράδειγμα του συγκεκριμένου τεχνάσματος, δεν μπορεί ποτέ να είναι αρκετά ευφυές ώστε να εξαπατήσει· επομένως, είναι χρήσιμο να επικαλεσθεί κανείς τις προσωπικές του εμπειρίες. Θα ήταν καλό να δίναμε σε κάθε τέχνασμα ένα σύντομο και εύστοχο όνομα, για να μπορούμε να το προσάπτουμε αμέσως σε όποιον το χρησιμοποιεί.

Ακολουθούν δύο παραδείγματα για την ομωνυμία.

Παράδειγμα 1

Α: «Δεν έχετε ακόμη μυηθεί στα μυστήρια της καντιανής φιλοσοφίας».

Β: «Εάν πρόκειται για μυστήρια, δεν θέλω να έχω καμία σχέση με αυτά».

Παράδειγμα 2

Επικρίνω τον άτυπο κανόνα που εμπεριέχεται στη λέξη «τιμή» ως βλακώδη, διότι σύμφωνα με αυτόν, ένας άντρας χάνει την τιμή του αν δεχτεί μια προσβολή, την οποία μπορεί στη συνέχεια να καθαρίσει μόνο εάν απαντήσει με μια ακόμη μεγαλύτερη προσβολή ή εάν την ξεπλύνει με αίμα, το δικό του ή του αντιπάλου του. Υποστηρίζω πως η τιμή ενός άντρα δεν μπορεί να προσβληθεί από όσα ο ίδιος υφίσταται, αλλά μόνο από όσα κάνει – άλλωστε, κανείς δεν γνωρίζει τι επιφυλάσσει η τύχη στον καθένα μας.

Ο αντίπαλός μου επιτίθεται αμέσως στο επιχείρημά μου αποδεικνύοντας θριαμβευτικά πως, όταν ένας έμπορος κατηγορείται για απάτη, ατιμία ή παραμέληση των καθηκόντων του, πλήττεται η τιμή του. Στην περίπτωση αυτή, η τιμή του προσβάλλεται αποκλειστικά από κάτι που εκείνος υφίσταται, και μπορεί να αποκατασταθεί μόνο αν ο ίδιος τιμωρήσει αυτόν που τον έθιξε αναγκάζοντάς τον να ανακαλέσει.

Εν προκειμένω, χρησιμοποιώντας ένα ομώνυμο, ο αντίπαλός μου έβαλε στη θέση της ιπποτικής τιμής, που ονομάζεται επίσης και «point d'honneur», και η οποία μπορεί να πληγεί με μια προσβολή, την τιμή που έχει κάποιος στην αστική κοινωνία —αυτό, δηλαδή, που ονομάζουμε «καλό όνομα»— και το οποίο μπορεί να τρωθεί από συκοφαντίες και διασυρμό. Κι αφού

μια επίθεση κατά της δεύτερης δεν μπορεί να αγνοηθεί, αλλά πρέπει να αποκρουστεί με δημόσια διάψευση, συνακόλουθα δεν μπορεί να αγνοηθεί ούτε μια επίθεση κατά της πρώτης – πρέπει επίσης να απαντηθεί, με μια ακόμη μεγαλύτερη προσβολή και με μονομαχία. Εδώ συγχέονται δύο κατ' ουσίαν διαφορετικά πράγματα εξαιτίας της ομωνυμίας της λέξης «τιμή» και της συνακόλουθης αλλοίωσης του εριζόμενου θέματος.

3

Γενικεύστε τις συγκεκριμένες θέσεις του αντιπάλου σας

Ένα άλλο τέχνασμα είναι να εκλάβουμε μια θέση που αναφέρεται σε κάτι μερικό, σαν να αναφέρεται στο όλον, με αξίωση γενικής ή απόλυτης ισχύος. Ή, τουλάχιστον, να την εκλάβουμε με διαφορετική σημασία, κι ύστερα να την αντικρούσουμε.

Ο Αριστοτέλης έδωσε το παρακάτω παράδειγμα:

> Ο Μαυριτανός είναι μαύρος, τα δόντια του όμως είναι άσπρα. Επομένως, την ίδια στιγμή, είναι και δεν είναι μαύρος.

Αυτό είναι ένα προφανές σόφισμα, που δεν μπορεί να εξαπατήσει κανέναν.

Ας το αντιπαραβάλουμε με κάποιο που προέρχεται από την πραγματική εμπειρία.

Σε μια συζήτηση, παραδέχτηκα ότι το φιλοσοφικό μου σύστημα υποστηρίζει και επιδοκιμάζει τους ησυχαστές. Σύντομα η κουβέντα γύρισε στον Χέγκελ, κι εγώ ισχυρίστηκα ότι τα γραπτά του υπήρξαν, ως επί το πλείστον, ανόητα, ή ότι, εν πάση περιπτώσει, σε πολλά σημεία ο συγγραφέας τους απλώς παρέθετε λέξεις αφήνοντας στον αναγνώστη να αποδώσει κάποιο νόημα σε αυτές. Ο αντίπαλός μου δεν προσπάθησε να αποκρούσει αυτό τον ισχυρισμό, αλλά αρκέστηκε να πει πως μόλις είχα εγκωμιάσει τους ησυχαστές, οι οποίοι έχουν γράψει επίσης αρκετές ανοησίες.

Κάτι το οποίο και παραδέχτηκα, επισημαίνοντας ωστόσο, για να τον διορθώσω, πως είχα επαινέσει τους ησυχαστές όχι ως φιλόσοφους και συγγραφείς, όχι δηλαδή για τα επιτεύγματά τους στη σφαίρα της *θεωρίας*, αλλά μόνο ως ανθρώπους, και για τη στάση τους σε καθαρά πρακτικά θέματα· στην περίπτωση του Χέγκελ, όμως, μιλούσαμε για θεωρίες. Κι έτσι απέκρουσα την επίθεση.

Αυτά τα τρία πρώτα τεχνάσματα είναι παρεμφερή. Το κοινό τους σημείο είναι ότι η επίθεση πλήττει μια διαφορετική θέση από τον αρχικό ισχυρισμό. Σε όλα τα παραδείγματα που έδωσα, αυτό που λέει ο αντίπαλός μου είναι αλήθεια· η αντίθεσή του ωστόσο με την άποψή μου είναι φαινομενική και όχι αληθινή. Το μόνο που χρειάζεται να κάνει εκείνος που δέχεται την επίθεση είναι να αρνηθεί την εγκυρότητα του συμπεράσματος στο οποίο έχει καταλήξει (κι αυτό διότι ο δικός του συλλογισμός είναι σωστός ενώ ο δικός μας λανθασμένος). Με τον τρόπο αυτό, ανασκευάζει άμεσα την ανασκευή του αντιπάλου του, καθώς αρνείται το συμπέρασμα στο οποίο είχε εκείνος καταλήξει.

* * *

Ένα άλλο τέχνασμα είναι να μην αποδεχτούμε τις αληθείς προκείμενες του συλλογισμού διότι μπορούμε να προβλέψουμε το συναγόμενο συμπέρασμα. Υπάρχουν δύο τρόποι για να το αποτρέψουμε, που συμπεριλαμβάνονται στις επόμενες δύο ενότητες.

4

Αποκρύψτε το σχέδιό σας

Αν θέλετε να καταλήξετε σε κάποιο συμπέρασμα, δεν πρέπει να το φανερώσετε στον αντίπαλό σας εκ των προτέρων· αναγκάστε τον να αποδεχτεί μία-μία τις προκείμενες* του συλλογισμού σας, ενσωματώνοντάς τες σποραδικά στη συζήτηση προκειμένου εκείνος να μην το αντιληφθεί· αλλιώς θα δοκιμάσει κάθε είδους στρεψοδικία. Αν δεν είστε σίγουρος πως ο αντί-

---

* Προκείμενες είναι οι προτάσεις που όλες μαζί συνεπάγονται αναγκαία το συμπέρασμα ενός συλλογισμού. Για παράδειγμα, ο εξής συλλογισμός:

1) Όλοι οι άνθρωποι διαθέτουν λογική ικανότητα.

2) Ο Β είναι άνθρωπος.

Άρα: 3) Ο Β διαθέτει λογική ικανότητα.

Οι πρώτες δύο προτάσεις αποτελούν τις προκείμενες, από τις οποίες απορρέει αναγκαία η τρίτη πρόταση, το συμπέρασμα του συλλογισμού. (Σ.τ.μ.)

παλος θα αποδεχτεί τις συγκεκριμένες θέσεις, φροντίστε να αναδείξετε τις προκείμενές τους. Πρέπει δηλαδή να τον αναγκάσετε να αποδεχτεί, με άτακτη σειρά, τις προκείμενες μεγάλου μέρους του συλλογισμού σας. Αποκρύπτετε έτσι τη στρατηγική σας έως ότου ο αντίπαλος αποδεχτεί ό,τι είναι απαραίτητο, και στη συνέχεια επιτυγχάνετε τον στόχο σας επικαλούμενοι τις προηγούμενες ομολογίες του. Δεν χρειάζονται παραδείγματα γι' αυτό το τέχνασμα.

5

Ψευδείς προκείμενες

Για να αποδείξετε ότι μια θέση είναι αληθής, μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε ψευδείς προκείμενες, σε περίπτωση που ο αντίπαλός σας αρνηθεί να αποδεχτεί τις αληθινές (είτε επειδή αδυνατεί να αντιληφθεί την αλήθειά τους, είτε επειδή βλέπει πως η θέση σας συνάγεται από την αποδοχή τους).

Σε αυτή την περίπτωση, το σχέδιο είναι να χρησιμοποιήσετε προτάσεις που είναι καθ' εαυτές ψευδείς, αλλά τις οποίες ο αντίπαλός σας αποδέχεται ως αληθείς, και να επιχειρηματολογήσετε ακολουθώντας τον δικό του τρόπο σκέψης. Ένα αληθές συμπέρασμα μπορεί να προκύψει από ψευδείς θέσεις· όμως ποτέ δεν μπορεί να συμβεί το αντίστροφο.

Με τον ίδιο τρόπο, μπορείτε να αποκρούσετε τις ψευδείς προτάσεις του αντιπάλου σας με άλλες ψευ-

δείς προτάσεις, τις οποίες, όμως, εκείνος αποδέχεται ως αληθείς. Κι αυτό διότι έχετε να αντιμετωπίσετε τον ίδιο, οπότε οφείλετε να χρησιμοποιήσετε τον δικό του τρόπο σκέψης.

Για παράδειγμα, αν ο αντίπαλος ανήκει σε μια αίρεση στην οποία εσείς δεν ανήκετε, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τις διακηρυγμένες θέσεις της αίρεσης αυτής σαν αξιώματα.

6

Θέστε ως αξίωμα αυτό που πρέπει να αποδειχθεί

Ένα άλλο τέχνασμα είναι η συγκεκαλυμμένη λήψη του ζητουμένου*, με την αναγωγή αυτού που πρέπει να αποδειχθεί σε αξίωμα, είτε:

1. χρησιμοποιώντας κάποιο άλλο όνομα, όπως τη λέξη «υπόληψη» αντί της λέξης «τιμή», τη λέξη «αγνότητα» αντί για «παρθενία» κ.λπ.˙ ή χρησιμοποιώντας άλλες εναλλακτικές έννοιες, όπως «ερυθρόαιμα ζώα» αντί για «σπονδυλωτά»˙
   είτε

---

* Η λήψη του ζητουμένου («τό ἐν ἀρχῇ αἰτεῖσθαι», petitio principii) αποτελεί λογικό σφάλμα, κατά το οποίο κάποιος προσπαθεί να αποδείξει μια θέση (συμπέρασμα) χρησιμοποιώντας προτάσεις που έχουν οι ίδιες ανάγκη να αποδειχθούν (βλ. Ε.Π. Παπανούτσος, *Λογική*, Εκδόσεις Δωδώνη, Αθήνα-Γιάννινα, 1985, σελ. 165-170). (Σ.τ.μ.)

2. υποστηρίζοντας μια γενική θέση που καλύπτει και το επίμαχο ζήτημα. Παραδείγματος χάριν, υποστηρίξτε πως η ιατρική είναι επισφαλής επικαλούμενοι το επισφαλές κάθε ανθρώπινης γνώσης.
3. Εάν, αντίθετα, δύο θέσεις συνδέονται έτσι ώστε η καθεμία να συνεπάγεται την άλλη, και η μία από τις δύο πρέπει να αποδειχτεί, θέστε την άλλη ως αξίωμα.
4. Εάν θέλετε να αποδείξετε μια γενική θέση, μπορείτε να φροντίσετε ώστε ο αντίπαλος να αποδεχτεί όλες τις επιμέρους ειδικότερες θέσεις. (Πρόκειται για την αντίστροφη πρακτική του δεύτερου τρόπου που αναφέρθηκε.)

7

Εκμαιεύστε αποδοχές μέσα από ερωτήσεις

Εάν η διένεξη γίνεται μέσα σε αυστηρό και επίσημο πλαίσιο, και ένα ξεκάθαρο αποτέλεσμα είναι απαραίτητο, τότε εκείνος που διατυπώνει μια άποψη και θέλει να την τεκμηριώσει μπορεί να θέσει στον αντίπαλο ερωτήματα και να εκμαιεύσει την αλήθεια μέσα από τις παραδοχές του. (Αυτή η σωκρατική μέθοδος χρησιμοποιήθηκε ιδιαίτερα από τους αρχαίους. Το συγκεκριμένο τέχνασμα, καθώς και ορισμένα από τα επόμενα, είναι πολύ συναφή με τη μέθοδο αυτή.)

Το σχέδιο έχει ως εξής: πρώτα υποβάλετε στον αντίπαλο πολλά αλλεπάλληλα και μακροσκελή ερωτήματα, ούτως ώστε να συγκαλύψετε εκείνο που θέλετε να αποδεχτεί, κι έπειτα διατυπώστε γρήγορα το επιχείρημα που προκύπτει από τις παραδοχές του. Τυχόν αργόστροφοι αντίπαλοι δεν θα μπορέσουν να πα-

ρακολουθήσουν προσεκτικά την απόδειξη της αλήθειας, ούτε πρόκειται να αντιληφθούν ενδεχόμενα λάθη ή κενά κατά τη διαδικασία.

8

Εκνευρίστε τον αντίπαλό σας

Ο εκνευρισμένος αντίπαλος είναι ανίκανος να κρίνει σωστά και να αντιληφθεί τα ισχυρά του σημεία. Μπορείτε να εκνευρίσετε τον αντίπαλό σας με επανειλημμένες αδικίες σε βάρος του, στρεψοδικώντας και, γενικότερα, προσβάλλοντάς τον.

9

Θέστε ερωτήματα με άτακτη σειρά

Μπορείτε να θέσετε τα ερωτήματά σας με μια σειρά διαφορετική από εκείνη που θα οδηγούσε στο συμπέρασμα που συνάγεται από αυτά, και να τα αντιμεταθέσετε προκειμένου να μην αντιληφθεί ο αντίπαλος τις προθέσεις σας. Έτσι, δεν θα μπορέσει να προετοιμάσει τις απαντήσεις του.

Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε τις απαντήσεις του για να καταλήξετε σε διαφορετικά, ή ακόμη και σε αντίθετα, συμπεράσματα, ανάλογα με το ύφος τους. Αυτό το τέχνασμα είναι συγγενικό με το τέχνασμα απόκρυψης του σχεδίου σας.

10

Εκμεταλλευτείτε το πνεύμα αντιλογίας

Εάν παρατηρήσετε πως ο αντίπαλος απαντά επίτηδες αρνητικά στις ερωτήσεις στις οποίες θέλετε, προς όφελος του ισχυρισμού σας, να απαντήσει θετικά, τότε πρέπει να υποβάλετε ερωτήματα αντίθετα προς αυτό που θέλετε να αποδείξετε, σαν να αγωνιούσατε να πάρετε γι' αυτά τη συγκατάθεσή του. Ή, όπως και να 'χει, μπορείτε να τον αφήσετε να επιλέξει ανάμεσα σε δύο αντίθετα ερωτήματα, έτσι ώστε να μην είναι σε θέση να ξεχωρίσει ποια από τις δυο θέσεις θέλετε να αποδεχτεί.

11

Γενικεύετε αποδοχές που αφορούν ειδικές περιπτώσεις

Αν κάνετε μια επαγωγή* και ο αντίπαλος αποδέχεται τις ειδικές περιπτώσεις που στηρίζουν τον συλλογισμό

---

* Στη Λογική, η επαγωγή αποτελεί την αντίστροφη διαδικασία της παραγωγής, κατά την οποία, ξεκινώντας από μια γενική αρχή, καταλήγουμε σε κάτι ειδικό (π.χ. Όλοι οι σκύλοι είναι θηλαστικά, Ο Α είναι σκύλος, Άρα ο Α είναι θηλαστικό).

Στην επαγωγή, αντίστροφα, ξεκινάμε από το ειδικό και το συγκεκριμένο, και καταλήγουμε στο γενικό και το αφηρημένο. Παράδειγμα:

Το Α, όταν θερμανθεί πέρα από κάποιο όριο, εξατμίζεται.

Το Β, όταν θερμανθεί πέρα από κάποιο όριο, εξατμίζεται.

Το Γ, όταν θερμανθεί πέρα από κάποιο όριο, εξατμίζεται, κ.ο.κ.

Το Α, Β, Γ, κ.ο.κ., είναι υγρά.

Άρα: Όλα τα υγρά, όταν θερμανθούν πέρα από κάποιο όριο, εξατμίζονται.

Η επαγωγή παρέχει πλήρη αποδεικτική βεβαιότητα μόνο αν έχουν εξαντληθεί όλες οι επιμέρους περιπτώσεις που υπάγονται σε μία γενική έννοια (βλ. Ε.Π. Παπανούτσος, *Λογική*, Εκδόσεις Δωδώνη, Αθήνα-Γιάννινα, 1985, σελ. 165-170). (Σ.τ.μ.)

σας, αποφύγετε να τον ρωτήσετε εάν αποδέχεται εξίσου και τη γενικότερη αλήθεια που απορρέει από αυτές· απλώς εισαγάγετέ τη στη συνέχεια σαν τετελεσμένο και αποδεκτό γεγονός. Εν τω μεταξύ, ο ίδιος θα έχει πιστέψει πως όντως την αποδέχτηκε, ενώ την ίδια εντύπωση θα σχηματίσουν και οι ακροατές. Θα ανακαλέσουν στη μνήμη τους τις πολλές ερωτήσεις σχετικά με τα επιμέρους ζητήματα και θα υποθέσουν, όπως είναι φυσικό, πως οι ερωτήσεις αυτές πέτυχαν τον στόχο τους.

12

Διαλέξτε μεταφορές που ευνοούν τη θέση σας

Αν η συζήτηση αφορά μια γενική ιδέα που δεν μπορεί να διατυπωθεί μονολεκτικά αλλά πρέπει να αποδοθεί με κάποιο αλληγορικό ή μεταφορικό παράδειγμα, τότε διαλέξτε μια μεταφορά που ευνοεί τη θέση σας.

Για παράδειγμα, τα επίθετα που χρησιμοποιούνται για να κατονομάσουν τις δύο πολιτικές παρατάξεις της Ισπανίας, «serviles» (δουλοπρεπείς) και «liberales» (φιλελεύθεροι), έχουν προφανώς επιλεγεί από τη δεύτερη. Το όνομα «Διαμαρτυρόμενοι» το επέλεξαν οι ίδιοι, το ίδιο συνέβη και με το όνομα «Ευαγγελικοί»· οι Καθολικοί, ωστόσο, τους αποκαλούν αμφότερους «Αιρετικούς». Το ίδιο συμβαίνει και με τα ονόματα των πραγμάτων που χρειάζονται ένα πιο ακριβές και σαφές νόημα. Για παράδειγμα, αν ο αντίπαλος προτείνει μια «τροποποίηση», εσείς μπορείτε να

την ονομάσετε «νεωτερισμό», καθώς αυτή η λέξη ενδέχεται να είναι αρνητικά φορτισμένη. Αν εσείς ο ίδιος κάνετε την πρόταση, θα ισχύει το αντίστροφο. Στην πρώτη περίπτωση, μπορείτε να αποκαλέσετε την αρχική κατάσταση «υπάρχουσα τάξη πραγμάτων», ενώ στη δεύτερη μπορείτε να την ονομάσετε «παρωχημένη προκατάληψη». Αυτό που ένας αμερόληπτος άνθρωπος θα χαρακτήριζε «δημόσια λατρεία» ή «θρησκευτικό σύστημα», ο υπερασπιστής του το αποκαλεί «ευλάβεια» ή «ευσέβεια», και ο πολέμιός του το ονομάζει «μισαλλοδοξία» και «δεισιδαιμονία».

Στην ουσία, πρόκειται για μια συγκεκαλυμμένη μορφή της λήψης του ζητουμένου. Αυτό που επιδιώκουμε να αποδείξουμε, έχει εξαρχής εισαχθεί στον ορισμό απ' τον οποίο ξεκινά η ανάλυσή μας. Ό,τι κάποιος ονομάζει «θέτω υπό ασφαλή επιτήρηση», κάποιος άλλος το λέει «ρίχνω στη φυλακή». Συχνά, ο ομιλητής προδίδει πρόωρα τις προθέσεις του με τα ονόματα που επιλέγει να δώσει στα πράγματα. Κάποιος μπορεί να αναφέρεται στον «κλήρο», ενώ κάποιος άλλος στους «παπάδες».

Απ' όλα τα τεχνάσματα της λογομαχίας, αυτό είναι το πιο συνηθισμένο· χρησιμοποιείται μάλιστα ενστικτωδώς. Άλλες φορές γίνεται λόγος για «θρησκευτικό ζήλο» κι άλλες για «φανατισμό», άλλες φορές ακούμε για «παραστράτημα» ή «ειδύλλιο» αντί για

«μοιχεία», κάποιος αναφέρεται σε μια «αμφιλεγόμενη» αντί σε μια «άσεμνη ιστορία», σε «οικονομική δυσχέρεια» αντί σε «χρεοκοπία», σε «επιρροή και διασυνδέσεις» αντί σε «δωροδοκία και ρουσφέτι», «ειλικρινή ευγνωμοσύνη» αντί για «καλή αμοιβή».

13

Οδηγήστε τον στην απόρριψη του αντεπιχειρήματος

Για να οδηγήσετε τον αντίπαλο στην παραδοχή ενός επιχειρήματος, πρέπει να του παρουσιάσετε και το αντεπιχείρημα, αφήνοντάς τον να διαλέξει ανάμεσα στα δυο. Εμφανίζοντας μάλιστα την αντίθετη άποψη όσο πιο σκανδαλώδη γίνεται, τον αναγκάζετε προκειμένου να μη φανεί παράλογος, να αποδεχτεί τη θέση σας, που, κατ' αυτό τον τρόπο, παρουσιάζεται ως η πιο εύλογη.

Για παράδειγμα, αν θέλετε να παραδεχτεί πως ένα αγόρι πρέπει να κάνει ό,τι του λέει ο πατέρας του, ρωτήστε τον «αν πρέπει γενικότερα να ακούμε ή να παρακούμε τους γονείς μας». Αν ο αντίπαλος αναφέρει πως κάτι γίνεται «συχνά», ρωτήστε τον αν λέγοντας «συχνά» εννοεί λίγες ή πολλές περιπτώσεις· εκείνος θα απαντήσει «πολλές». Είναι σαν το

γκρίζο, που, αν το βάλεις δίπλα στο μαύρο, φαίνεται σαν άσπρο, ενώ αν το βάλεις δίπλα στο άσπρο, φαίνεται σαν μαύρο.

14

Ισχυριστείτε πως νικήσατε, παρόλο που έχετε ηττηθεί

Αυτό το θρασύ κόλπο έχει ως εξής: Όταν ο αντίπαλος έχει απαντήσει πολλές από τις ερωτήσεις σας χωρίς οι απαντήσεις να ευνοούν το συμπέρασμα στο οποίο επιθυμείτε να καταλήξετε, συνεχίστε να υποστηρίζετε τη θέση σας —παρότι δεν έχει αποδειχτεί— σαν να έχει αποδειχτεί, και θριαμβολογήστε.

Αν ο αντίπαλός σας είναι συνεσταλμένος ή ηλίθιος και εσείς έχετε πολύ θράσος και δυνατή φωνή, μπορεί να τα καταφέρετε.

15

Χρησιμοποιήστε φαινομενικά παράλογες θέσεις

Αν έχετε διατυπώσει μια παράδοξη θέση και δυσκολεύεστε να την αποδείξετε, μπορείτε να ζητήσετε από τον αντίπαλο να αποδεχτεί ή να απορρίψει μια άλλη, αληθινή θέση —η ισχύς της οποίας όμως δεν είναι προφανής— σαν να θέλατε να τη χρησιμοποιήσετε ως επιχείρημα. Αν απορρίψει αυτήν τη θέση επειδή υποπτεύεται κάποιο τέχνασμα, μπορείτε να θριαμβεύσετε καταδεικνύοντας πόσο παράλογος είναι. Αν την αποδεχτεί, έχετε, προς στιγμήν, εμφανίσει τη λογική ως σύμμαχό σας· φροντίστε να το εκμεταλλευτείτε.

Εναλλακτικά, μπορείτε να εφαρμόσετε το προηγούμενο κόλπο και να υποστηρίξετε ότι το παράδοξό σας αποδείχτηκε από την υπόθεση που ο αντίπαλος έχει μόλις αποδεχτεί. Απαιτείται μεγάλο θράσος για

κάτι τέτοιο, ωστόσο η εμπειρία έχει προσφέρει πολλά επιτυχή παραδείγματα· υπάρχουν άνθρωποι που εφαρμόζουν αυτό το τέχνασμα ενστικτωδώς.

16

Χρησιμοποιήστε τις ιδέες του αντιπάλου σας

Όταν ο αντίπαλος αναπτύσσει μια θέση, εξετάστε αν η θέση αυτή είναι —ή μοιάζει να είναι— ανακόλουθη είτε με άλλες απόψεις που έχει ήδη εκφράσει ή αποδεχτεί, είτε με τις αρχές μιας σχολής με την οποία —ή με τις ενέργειες των οπαδών της οποίας— συμφωνεί, είτε τέλος με τις δικιές του πράξεις ή προθέσεις.

Αν, για παράδειγμα, υπερασπίζεται την αυτοκτονία, μπορείτε να του ζητήσετε να αυτοκτονήσει. Αν υποστηρίζει ότι η ζωή στο Βερολίνο είναι δυσάρεστη, μπορείτε να του πείτε: «γιατί δεν σηκώνεσαι να φύγεις;». Τέτοια τεχνάσματα είναι πάντα αποτελεσματικά.

* * *

Η αλήθεια στην οποία βασίζονται τα επιχειρήματά μου μπορεί να είναι είτε:

1. αντικειμενική και οικουμενικά αποδεκτή. Σε αυτή την περίπτωση η απόδειξη είναι προφανής. Η αλήθεια διαθέτει αυταπόδεικτη εγκυρότητα.

   Ή

2. μπορεί να ισχύει μόνο για το πρόσωπο στο οποίο θέλω να αποδείξω τη θέση μου και με το οποίο συζητώ. Δηλαδή, το συγκεκριμένο πρόσωπο είτε είχε αποδεχτεί κάτι ευθύς εξαρχής σαν προκατάληψη, είτε το αποδέχτηκε στην πορεία της αντιπαράθεσης, και σε αυτό βασίζω την απόδειξή μου. Σε αυτή την περίπτωση, πρόκειται για μια απόδειξη που έχει ισχύ μόνο για τον συγκεκριμένο αντίπαλο. Μπορώ να τη χρησιμοποιήσω για να υποστηρίξω τη θέση μου, αλλά δεν έχει οικουμενικό κύρος. Αν, για παράδειγμα, ο αντίπαλός μου είναι οπαδός του Καντ, μπορώ να βασίσω την απόδειξή μου σε κάποια ρήση αυτού του φιλόσοφου μόνο στο πλαίσιο μιας αντιπαράθεσης με τον συγκεκριμένο αντίπαλο. Αν είναι μουσουλμάνος, μπορώ να αποδείξω την άποψή μου αναφερόμενος σε ένα απόσπασμα από το Κοράνι – αλλά αυτό είναι αποδεκτό μόνο για εκείνον.

17

Αμυνθείτε μέσω των ανεπαίσθητων νοηματικών αποχρώσεων

Αν ο αντίπαλος σας στριμώξει με ένα αντεπιχείρημα, μπορείτε συχνά να καταφέρετε να σωθείτε αναδεικνύοντας μια ανεπαίσθητη νοηματική απόχρωση —την οποία δεν είχατε σκεφτεί προηγουμένως—, εφόσον βέβαια το ζήτημα αφήνει περιθώρια για διαφορετικές ερμηνείες ή αμφισημίες.

18

Διακόψτε, σταματήστε, εκτρέψτε τη συζήτηση

Αν παρατηρήσετε ότι ο αντίπαλος έχει υιοθετήσει μια επιχειρηματολογία που θα οδηγήσει στην ήττα σας, μην τον αφήσετε να καταλήξει στο συμπέρασμά του. Διακόψτε τη ροή του διαλόγου έγκαιρα ή σταματήστε την αντιπαράθεση ή στρέψτε το θέμα αλλού. Με άλλα λόγια, μετατοπίστε τη συζήτηση.

19

Γενικεύστε μια θέση· έπειτα επιχειρηματολογήστε εναντίον της

Αν ο αντίπαλος σας προκαλέσει να εκφράσετε τις αντιρρήσεις σας πάνω σε ένα συγκεκριμένο σημείο της θέσης του, και εσείς δεν έχετε τι να πείτε, μπορείτε να γενικεύσετε την άποψή του και εν συνεχεία να στραφείτε εναντίον του γενικού σχήματος. Αν σας ζητήσουν να δικαιολογήσετε γιατί διαφωνείτε με μια συγκεκριμένη θέση της φυσικής επιστήμης, επικαλεστείτε την αβεβαιότητα της ανθρώπινης γνώσης και παραθέστε διάφορα παραδείγματα.

20

Εξαγάγετε συμπεράσματα μόνοι σας

Όταν ο αντίπαλος, μέσα από τις ερωτήσεις σας, έχει αποδεχτεί όλες τις προκείμενες του συλλογισμού σας, μην του ζητήσετε να καταλήξει σε ένα συμπέρασμα, αλλά καταλήξτε αμέσως εσείς σε κάποιο. Μάλιστα, ακόμα κι αν δεν έχει αποδεχτεί όλες τις προκείμενες, εσείς καταλήξτε στο συμπέρασμα σαν να τις είχε αποδεχτεί.

21

Αντιτείνετε ένα επιχείρημα όσο κακό κι αν είναι

Όταν ο αντίπαλος χρησιμοποιεί ένα διάτρητο επιχείρημα, είναι αλήθεια πως μπορείτε να το αντικρούσετε αποκαλύπτοντας τον απατηλό του χαρακτήρα. Ωστόσο, είναι καλύτερο να απαντήσετε με ένα εξίσου διάτρητο αντεπιχείρημα για να τον εξουδετερώσετε. Το ζητούμενο για εσάς είναι η νίκη, όχι η αλήθεια. Αν, για παράδειγμα, προβάλει ένα επιχείρημα που βρίσκει εφαρμογή μόνο σε εσάς, μπορείτε να το αποδυναμώσετε με ένα άλλο, που έχει εφαρμογή μόνο σε εκείνον. Σε γενικές γραμμές, είναι πιο σύντομο να ακολουθήσετε αυτό τον δρόμο, αν έχετε την ευκαιρία.

22

Λήψη του ζητουμένου

Αν ο αντίπαλος σας ζητήσει να παραδεχτείτε μια θέση από την οποία θα κριθεί άμεσα το επίμαχο ζήτημα, αρνηθείτε υποστηρίζοντας πως επιχειρεί λήψη του ζητουμένου· τόσο εκείνος όσο και το ακροατήριο θα εκλάβουν μια θέση παραπλήσια προς το επίμαχο ζήτημα ως ταυτόσημη με αυτό. Έτσι, στερείτε από τον αντίπαλο το καλύτερο επιχείρημά του.

23

Αναγκάστε τον να υπερβάλει

Η διαφωνία και ο ανταγωνισμός κάνουν τους ανθρώπους να υπερβάλλουν. Αντικρούοντας τα επιχειρήματα του αντιπάλου, ίσως τον αναγκάσετε να υπερθεματίσει, υπερβαίνοντας τα λογικά όρια μιας κατά τ' άλλα αληθούς θέσης. Αν εσείς αντικρούσετε αυτή την υπερβολική εκδοχή της άποψής του, μοιάζει σαν να έχετε αντικρούσει και την ίδια την άποψη. Αντίστροφα, όμως, θα πρέπει να προσέξετε, για να μην παρασυρθείτε εσείς από την αντιπαράθεση, υπερβάλλοντας ή υπερθεματίζοντας. Συχνά ο αντίπαλος μπορεί να προσπαθήσει ευθέως να οδηγήσει στην υπερβολή ένα δικό σας επιχείρημα. Σταματήστε τον άμεσα και επαναφέρετέ τον στο ακριβές πλαίσιο της θέσης σας: «Αυτό είπα, και όχι κάτι άλλο».

24

Διατυπώστε έναν ψευδή συλλογισμό

Ο αντίπαλος αναπτύσσει μια θέση, κι εσείς, μέσα από ψευδείς συνεπαγωγές και διαστρέβλωση των ιδεών του, συνάγετε από τη θέση του διαφορετικές απόψεις, που δεν έχουν σχέση με την αρχική του θέση και που δεν είχε πρόθεση να προβάλει· ή, ακόμα καλύτερα, απόψεις παράλογες ή και επικίνδυνες. Φαίνεται, τότε, πως από τη θέση του προέκυψαν άλλες θέσεις, αντίθετες είτε με τις απόψεις του ίδιου, είτε με κάποια γενικά αποδεκτή αλήθεια· επομένως, η θέση του αντικρούεται ευθέως.

25

Βρείτε το αντίθετο παράδειγμα

Πρόκειται για μια περίπτωση απαγωγής* μέσω ενός αντίθετου παραδείγματος. Στην επαγωγή, πολλές επιμέρους περιπτώσεις θεμελιώνουν τη γενική ισχύ μιας θέσης. Στην απαγωγή όμως, το μόνο που χρειάζεται για να ανατραπεί μια υπόθεση είναι μία και μοναδική περίπτωση στην οποία να μην ισχύει.

Πρόκειται για μια αμφιλεγόμενη μέθοδο, που ονομάζεται ένσταση**. Για παράδειγμα, η θέση «Όλα

---

* Η απαγωγή (σε άτοπο) είναι λογική μέθοδος, με την οποία αποδεικνύουμε ότι μία πρόταση είναι ψευδής ξεκινώντας από αυτήν και καταλήγοντας με λογικούς συλλογισμούς σε μια άλλη πρόταση, που γνωρίζουμε ότι είναι ψευδής. Ο όρος χρησιμοποιείται επίσης για να δηλωθεί η λογική μέθοδος κατά την οποία βεβαιώνεται εμμέσως η αλήθεια μιας πρότασης με τον αποκλεισμό μιας από τις συνέπειες που προκύπτουν από την αντίθετή της (*Λεξικό Μπαμπινιώτη*). (Σ.τ.μ.)

** Ελληνικά στο πρωτότυπο γερμανικό κείμενο. (Σ.τ.μ.)

τα μηρυκαστικά έχουν κέρατα» μπορεί να ανατραπεί από το ένα και μοναδικό αντίθετο παράδειγμα της καμήλας.

Στην ένσταση, μια γενική αλήθεια αξιώνει εφαρμογή και ανατρέπεται από κάτι που διαψεύδει τον πρωταρχικό της ορισμό.

Ωστόσο, αυτό το τέχνασμα είναι επισφαλές, και, όταν ο αντίπαλος χρησιμοποιεί τη συγκεκριμένη μέθοδο, πρέπει να προσέχετε τα εξής:

1. Αν το παράδειγμα που παραθέτει είναι πράγματι αληθές. Υπάρχουν προβλήματα των οποίων η μόνη αληθινή λύση είναι ότι η περίπτωση για την οποία γίνεται λόγος δεν είναι αληθής – για παράδειγμα, στην περίπτωση πολλών θαυμάτων, ιστοριών με φαντάσματα, κ.ο.κ.
2. Αν το παράδειγμα όντως υπάγεται στη γενική αλήθεια που αξιώνει εφαρμογή, έτσι όπως αυτή διατυπώθηκε στη συζήτηση - διότι ενδέχεται να εντάσσεται σε αυτή μόνο φαινομενικά κι εσείς να πρέπει να διευκρινίσετε το ζήτημα προβαίνοντας σε λεπτές διασαφηνίσεις.
3. Αν το παράδειγμα είναι όντως αντιφατικό με τη γενική αλήθεια που αξιώνει εφαρμογή, διότι, πάλι, ενδέχεται η αντίφαση να είναι μόνο φαινομενική.

26

Αντιστρέψτε τους όρους

Μια έξοχη κίνηση είναι να αντιστρέψετε τους όρους του παιχνιδιού χρησιμοποιώντας το επιχείρημα του αντιπάλου σας εναντίον του. Για παράδειγμα, εκείνος δηλώνει: «Είναι ακόμη παιδί, πρέπει να μην είσαι αυστηρός μαζί του». Σε αυτό απαντάτε: «Ακριβώς επειδή είναι παιδί οφείλω να τον διορθώσω, αλλιώς θα διατηρήσει τις κακές του συνήθειες».

27

Ο θυμός μαρτυρά αδυναμία

Αν, προς έκπληξή σας, ο αντίπαλος θυμώσει ιδιαίτερα με αφορμή κάποιο επιχείρημά σας, πρέπει να εμμείνετε σε αυτό με περισσότερο ζήλο, όχι μόνο επειδή είναι χρήσιμο να τον εκνευρίζετε, αλλά και γιατί έχετε ενδεχομένως πλήξει κάποιο αδύνατο σημείο της θέσης του. Στην περίπτωση αυτή, θα είναι πιθανότατα πιο ευάλωτος απ' όσο δείχνει σε κάποιο χτύπημα.

28

Πείστε το ακροατήριο, όχι τον αντίπαλό σας

Το τέχνασμα αυτό εφαρμόζεται κυρίως όταν η αντιπαράθεση γίνεται μεταξύ διανοουμένων, παρουσία απαίδευτου ακροατηρίου. Αν δεν έχετε να αντιτείνετε κανένα επιχείρημα στη θέση του αντιπάλου σας, μπορείτε να επινοήσετε κάποιο με στόχο να πείσετε το ακροατήριο. Μπορείτε δηλαδή να προβάλετε μια αντίρρηση της οποίας την αβασιμότητα μόνο κάποιος ειδήμονας θα ήταν σε θέση να αντιληφθεί. Και μπορεί ο αντίπαλός σας να είναι γνώστης του αντικειμένου, οι ακροατές σας όμως δεν είναι· στα μάτια τους, επομένως, ο αντίπαλος έχει ηττηθεί, ειδικά αν η αντίρρηση που προβάλατε τον έχει, κατά κάποιον τρόπο, γελοιοποιήσει.

Οι άνθρωποι είναι πρόθυμοι να γελάσουν, και τα γέλια τους είναι με το μέρος σας. Για να αποδείξει το

αβάσιμο της αντίρρησής σας, ο αντίπαλος θα χρειαστεί να εξηγήσει εκτενώς τη θέση του και να ανατρέξει στις θεμελιώδεις αρχές του επίμαχου γνωστικού πεδίου, ή στα πρωταρχικά δεδομένα του εριζόμενου ζητήματος· οι ακροατές, όμως, δεν είναι διατεθειμένοι να παρακολουθήσουν τέτοιες αναλύσεις.

Για παράδειγμα, ο αντίπαλος υποστηρίζει πως, όταν προσχηματίστηκαν οι οροσειρές, ο γρανίτης, καθώς και διάφορα άλλα συστατικά τους στοιχεία, είχαν εξαιτίας της υψηλής θερμοκρασίας υποστεί τήξη ή βρίσκονταν σε υγρή μορφή· πως η θερμοκρασία πρέπει να είχε φτάσει τους 480 βαθμούς Φαρενάιτ· και πως η μάζα της οροσειράς βρισκόταν κάτω από τη θάλασσα όταν στερεοποιήθηκε. Εσείς απαντάτε πως σε μια τέτοια θερμοκρασία —και μάλιστα σε πολύ χαμηλότερη, στους 212 βαθμούς Φαρενάιτ— η θάλασσα θα είχε ξεπεράσει το σημείο βρασμού και θα είχε εξατμιστεί. Στο σημείο αυτό, το ακροατήριο θα γελάσει. Για να αντικρούσει το επιχείρημά σας, ο αντίπαλος θα πρέπει να αποδείξει ότι το σημείο βρασμού δεν εξαρτάται μόνο από τον βαθμό θερμότητας, αλλά και από την ατμοσφαιρική πίεση, και ότι, μόλις η μισή έστω ποσότητα της θάλασσας εξατμιζόταν, η ατμοσφαιρική πίεση θα αυξανόταν τόσο, που το υπόλοιπο νερό θα ήταν αδύνατον να βράσει ακόμη και στους 480 βαθμούς Φαρενάιτ. Αποκλείεται όμως να καταφέρει να

δώσει αυτή την εξήγηση· για κάτι τέτοιο θα χρειαζόταν να παρουσιάσει μια ολόκληρη πραγματεία προκειμένου να εξηγήσει το ζήτημα σε εκείνους που δεν είναι εξοικειωμένοι με τους κανόνες της φυσικής.

29

Αντιπερισπασμός

Εάν αντιληφθείτε πως βρίσκεστε σε δυσμενή θέση, μπορείτε να περάσετε στον *αντιπερισπασμό* — ξεκινήστε δηλαδή να μιλάτε για ένα άλλο θέμα, σαν να ήταν αυτό σχετικό με το επίμαχο και να αποτελούσε επιχείρημα εναντίον της θέσης του αντιπάλου. Το συγκεκριμένο τέχνασμα μπορεί να διατηρηθεί μέσα στα όρια της κοσμιότητας αν ο αντιπερισπασμός έχει όντως κάποια σχέση με το θέμα, αποτελεί όμως σκέτη αυθάδεια αν είναι τελείως άσχετος και επιστρατεύθηκε μόνο για να επιτεθείτε στον αντίπαλό σας.

Για παράδειγμα, έστω πως επαινώ το σύστημα που επικρατεί στην Κίνα, όπου δεν υπάρχουν κληρονομικοί τίτλοι ευγενείας και τα δημόσια αξιώματα παραχωρούνται σε όσους επιτυγχάνουν σε εξετάσεις. Ο αντίπαλος αντιτείνει πως η γνώση δεν απο-

τελεί ασφαλέστερο κριτήριο από την ευγενική καταγωγή (την οποία και επιδοκιμάζει) για την επιλογή των δημόσιων αξιωματούχων. Στην αντιπαράθεση αυτή, βρίσκεται σε μειονεκτική θέση. Έτσι, επιχειρεί έναν αντιπερισπασμό λέγοντας πως στην Κίνα, σε όλες τις κοινωνικές τάξεις, εφαρμόζεται η ποινή της φάλαγγας —γεγονός που συνδέει με την υπερβολική κατανάλωση τσαγιού—, και παρουσιάζοντας στη συνέχεια και τα δύο αυτά δεδομένα σαν μομφή εναντίον των Κινέζων. Αν ακολουθούσα αυτή την τροπή της συζήτησης, θα ήταν σαν να του χάριζα μια νίκη που είχα ήδη κερδίσει.

Ο αντιπερισπασμός αποτελεί καθαρή ξεδιαντροπιά όταν απομακρύνεται τελείως από το επίμαχο ζήτημα, με αποτέλεσμα να εγείρονται ενστάσεις όπως «Ναι, αλλά κι εσείς μόλις τώρα δεν είπατε πως...», κ.ο.κ. Τότε η αντιπαράθεση περνά, σε κάποιον βαθμό, σε προσωπικό επίπεδο, όπως θα δούμε και στο τελευταίο τέχνασμα.

Το πόσο έμφυτο είναι αυτό το τέχνασμα, μπορούμε να το διαπιστώσουμε σε κάθε αψιμαχία ανάμεσα σε κοινούς ανθρώπους. Αν ένας εκ των δύο απευθύνει προσωπική μομφή εναντίον του άλλου, εκείνος, αντί να απαντήσει αντικρούοντάς την, την αφήνει να αιωρείται σαν να την αποδέχεται, και απαντά μεμφόμενος με τη σειρά του τον αντίπαλο. Αυτήν τη

στρατηγική ακολούθησε και ο Σκιπίωνας όταν επιτέθηκε στους Καρχηδόνιους όχι στην Ιταλία, αλλά στην Αφρική.

Στον πόλεμο, τέτοιοι αντιπερισπασμοί μπορεί να αποδειχτούν επωφελείς· σε μια αψιμαχία όμως, δεν αποτελούν και τόσο καλή μέθοδο, αφού οι επιθέσεις δεν αντικρούονται και το ακροατήριο μένει με ό,τι χειρότερο μπορεί να ειπωθεί και για τις δυο πλευρές. Το τέχνασμα αυτό θα πρέπει να χρησιμοποιείται μόνο ελλείψει καλύτερου σχεδίου — faute de mieux.

30

Επικαλεστείτε την αυθεντία, όχι τη λογική

Το τέχνασμα αυτό έγκειται στην επίκληση μιας αυθεντίας αντί της λογικής, και μάλιστα μιας αυθεντίας ανάλογης με τις γνώσεις του αντιπάλου. Ο καθένας προτιμά να πιστέψει τυφλά μια άποψη, παρά να ασκήσει την κρίση του, όπως είπε κι ο Σενέκας. Επομένως, η υπόθεση γίνεται πιο εύκολη αν έχετε στο πλευρό σας κάποιον ειδήμονα που ο αντίπαλός σας σέβεται. Όσο πιο περιορισμένες είναι οι ικανότητες και οι γνώσεις του αντιπάλου, τόσο περισσότερες απόψεις αυθεντιών μπορείτε να επικαλεστείτε. Αν όμως οι ικανότητες και οι γνώσεις του είναι υψηλού επιπέδου, τότε μπορείτε να επικαλεστείτε ελάχιστες αυθεντίες επί του θέματος, στην πραγματικότητα σχεδόν καμία. Ίσως να παραδεχτεί την αυθεντία κάποιου που ασχολείται με μια επιστήμη ή μια τέχνη την οποία ο ίδιος γνωρί-

ζει ελάχιστα, ή δεν γνωρίζει καθόλου, όμως ακόμη και τότε θα τον αντιμετωπίσει με δυσπιστία. Αντίθετα, ο κοινός άνθρωπος τρέφει μεγάλο σεβασμό για όσους φέρουν μια επαγγελματική ιδιότητα. Δεν συνειδητοποιεί πως ένας επαγγελματίας δεν αγαπά το ίδιο το επάγγελμά του, αλλά τα χρήματα που του αποφέρει˙ ή ότι είναι σπάνιο να διδάσκει κανείς ένα αντικείμενο και να το κατέχει ταυτόχρονα σε βάθος — διότι, αν μελετούσε όπως όφειλε, δεν θα είχε χρόνο να διδάσκει.

Υπάρχει πλήθος αυθεντιών που απολαμβάνουν τον σεβασμό του όχλου˙ αν δεν βρίσκετε να επικαλεστείτε κάποιον ειδήμονα πραγματικά κατάλληλο για την υπόθεσή σας, τότε επικαλεστείτε κάποιον που φαίνεται κατάλληλος. Μπορείτε να παραθέσετε τα λόγια που είπε κάποιος με διαφορετικό νόημα και υπό άλλες συνθήκες. Ο αντίπαλός σας έχει σε μεγαλύτερη υπόληψη εκείνες τις αυθεντίες τα λεγόμενα των οποίων αδυνατεί να καταλάβει. Οι απαίδευτοι έχουν την τάση να δείχνουν ιδιαίτερο σεβασμό σε αρχαιοελληνικά και λατινικά γνωμικά.

Μπορείτε επίσης, αν είναι αναγκαίο, όχι μόνο να παραποιήσετε τα λόγια μιας αυθεντίας, αλλά να τα διαστρεβλώσετε τελείως, ή να αποδώσετε στην αυθεντία κάτι που επινοήσατε ο ίδιος. Κατά κανόνα, ο αντίπαλος δεν έχει στη διάθεσή του βιβλία για να επαληθεύσει τα όσα λέτε, ενώ, ακόμα κι αν είχε, δεν θα

ήξερε να τα χρησιμοποιήσει. Το καλύτερο παράδειγμα για το τέχνασμα αυτό είναι του Γάλλου *curé*, ο οποίος, προκειμένου να μην υποχρεωθεί, όπως οι συμπολίτες του, να λιθοστρώσει τον δρόμο μπροστά στο σπίτι του, επικαλέστηκε ένα γνωμικό από τη Βίβλο: *paveant illi, ego non pavebo*. Αυτό ήταν αρκετό για να πείσει τις τοπικές αρχές.

Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε σαν θέσφατο μια κοινή προκατάληψη, διότι οι περισσότεροι άνθρωποι συντάσσονται με τη θέση του Αριστοτέλη ότι μπορούμε να ισχυριστούμε ως σωστό αυτό που πιστεύουν οι πολλοί.

Δεν υπάρχει γνώμη, όσο παράλογη κι αν είναι, που οι άνθρωποι να μην είναι έτοιμοι να την ασπαστούν μόλις πειστούν πως είναι κοινώς αποδεκτή. Το παράδειγμα των άλλων επηρεάζει τόσο τη σκέψη τους όσο και τις πράξεις τους. Είναι σαν πρόβατα που ακολουθούν τον αρχηγό του κοπαδιού όπου τους οδηγήσει. Θα προτιμούσαν να τον ακολουθήσουν στον θάνατο παρά να σκεφτούν από μόνοι τους.

Είναι πολύ περίεργο που η γενική απήχηση μιας γνώμης έχει για τους ανθρώπους τόση βαρύτητα. Η ίδια τους η εμπειρία είναι σε θέση να τους διδάξει πως η αποδοχή μιας γνώμης γίνεται άκριτα και είναι αποτέλεσμα μίμησης. Παρ' όλ' αυτά, οι ίδιοι δεν το αντιλαμβάνονται ποτέ, καθώς δεν κατέχουν αυτογνωσία.

Μόνο οι εκλεκτοί συμφωνούν με τον Πλάτωνα: «τοῖς πολλοῖς πολλά δοκεῖ»· που σημαίνει πως ο κόσμος μπορεί να σκέφτεται αμέτρητες ανοησίες, και δεν είναι δυνατόν να ασχοληθούμε με όλες.

Για να μιλήσουμε με σοβαρότητα, η γενική απήχηση μιας γνώμης δεν αποτελεί απόδειξη. Στην πραγματικότητα, δεν καθιστά καν πιθανή την ορθότητά της.

Όσοι ισχυρίζονται το αντίθετο πρέπει να λάβουν υπόψη τους τα παρακάτω:

1. Σε βάθος χρόνου, μια κοινώς αποδεκτή γνώμη χάνει την ισχύ της· διαφορετικά, θα έπρεπε να αποκαταστήσουμε όλες τις παλαιότερες λανθασμένες απόψεις που κάποτε θεωρούνταν ως κοινά αποδεκτές αλήθειες. Για παράδειγμα, θα έπρεπε να επαναφέρουμε το σύστημα του Πτολεμαίου ή να καθιερωθεί ξανά ο καθολικισμός στις προτεσταντικές χώρες.
2. Το ίδιο αποτέλεσμα έχει και η φυσική απόσταση· αλλιώς μια συναφής κοινώς αποδεκτή γνώμη των υποστηρικτών του βουδισμού, του χριστιανισμού και του ισλάμ, θα τους έφερνε σε δύσκολη θέση.

Αν εξετάσουμε το θέμα διεξοδικά, θα δούμε πως αυτό που αποκαλούμε κοινώς αποδεκτή γνώμη, δεν είναι παρά η γνώμη δύο ή τριών ατόμων. Αν μπορού-

σαμε να παρακολουθήσουμε την πραγματική διαδικασία γέννησης μιας γνώμης, δεν θα είχαμε γι' αυτό την παραμικρή αμφιβολία.

Θα ανακαλύπταμε ότι δεν είναι παρά δύο ή τρεις άνθρωποι που δέχτηκαν, προώθησαν και υποστήριξαν την άποψη την πρώτη φορά, και ότι οι υπόλοιποι πίστεψαν αφελώς πως οι δυο τρεις αυτοί άνθρωποι την είχαν εξετάσει εξονυχιστικά προτού τη διαδώσουν. Ύστερα, αποδέχτηκαν τη γνώμη αυτή μερικοί επιπλέον, οι οποίοι ήταν πεπεισμένοι εξαρχής πως οι άνθρωποι που τη διέδωσαν είχαν την απαραίτητη κατάρτιση. Στη συνέχεια, σ' αυτούς βασίστηκαν πολλοί άλλοι, που από οκνηρία προτίμησαν να πιστέψουν κάτι χωρίς δεύτερη σκέψη παρά να κοπιάσουν εξετάζοντας οι ίδιοι το ζήτημα. Έτσι, ο αριθμός των νωθρών και εύπιστων υποστηρικτών μεγάλωσε μέρα με τη μέρα. Μόλις η συγκεκριμένη άποψη κέρδισε ευρεία υποστήριξη, οι υπόλοιποι που αποφάσισαν να την ενστερνιστούν απέδωσαν τη μεγάλη της απήχηση στην ορθότητά της. Τότε, όσοι είχαν απομείνει αναγκάστηκαν να αποδεχτούν ό,τι ήταν πλέον κοινώς αποδεκτό, προκειμένου να μη θεωρηθούν ταραξίες, που απαρνιούνται τις γενικώς παραδεδεγμένες απόψεις, ή θρασείς, που θεωρούν ότι είναι πιο έξυπνοι από όλους τους άλλους.

Όταν μια γνώμη φτάνει σε αυτό τον βαθμό αποδοχής, η συγκατάνευση αποτελεί πλέον καθήκον. Από

το σημείο αυτό και στο εξής, οι λίγοι που είναι ικανοί να κρίνουν θα σιωπήσουν. Μιλούν μόνο όσοι είναι παντελώς ανίκανοι να σχηματίσουν οι ίδιοι οποιαδήποτε γνώμη ή κρίση, αφού παπαγαλίζουν απλώς τις απόψεις των άλλων. Ωστόσο, υπερασπίζονται τις συγκεκριμένες απόψεις με υπερβάλλοντα ζήλο και μισαλλοδοξία, καθώς αυτό που απεχθάνονται στους ανθρώπους που σκέφτονται με διαφορετικό τρόπο από τον δικό τους, δεν είναι τόσο οι διαφορετικές τους κρίσεις, όσο η τόλμη να θέλουν να σχηματίσουν τη δική τους άποψη. Εν ολίγοις, ελάχιστοι είναι ικανοί να σκεφτούν, όλοι όμως θέλουν να έχουν άποψη. Συνεπώς, δεν απομένει παρά να ενστερνιστούν έτοιμες απόψεις άλλων, αντί να σχηματίσουν τις δικές τους.

Εφόσον αυτό συμβαίνει, τι αξία έχει μια γνώμη, ακόμη κι αν έχει εκατοντάδες χιλιάδες υποστηρικτές;

Δεν είναι περισσότερο τεκμηριωμένη από ένα ιστορικό γεγονός καταγεγραμμένο από εκατό ιστορικούς, οι οποίοι αποδεικνύεται πως έχουν αντιγράψει ο ένας από τον άλλον· η άποψη στο τέλος μπορεί να αποδοθεί σε ένα και μόνο άτομο*. Άλλα θα πω εγώ, άλλα εσύ, και άλλα κάποιος άλλος. Δεν πρόκειται για τίποτα περισσότερο από μια σειρά ισχυρισμών.

---

* Βλ. Bayle, *Pensées sur les Comètes,* i., σελ. 10.

Dico ego, tu dicis, sed denique dixit et ille;
Dictaque post toties, nil nisi dicta vides.

Ωστόσο, σε μια αντιπαράθεση με απλούς ανθρώπους, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τη γενικώς παραδεδεγμένη γνώμη σαν θέσφατο· είναι γενική διαπίστωση πως, όταν οι απλοί άνθρωποι καβγαδίζουν, αυτό το όπλο επιλέγουν για να επιτεθούν στον αντίπαλό τους. Αν κάποιος καλύτερός τους είναι υποχρεωμένος να τους αντιμετωπίσει, καλό θα ήταν να καταδεχτεί να χρησιμοποιήσει κι εκείνος το συγκεκριμένο όπλο, επικαλούμενος μάλιστα αυθεντίες που θα πλήξουν περισσότερο τα αδύνατα σημεία του αντιπάλου του. Διότι ο απλός άνθρωπος είναι εξ ορισμού τόσο αναίσθητος απέναντι στα λογικά επιχειρήματα όσο και ένας άγριος, βυθισμένος στην ανικανότητα σκέψης και κρίσης.

Ενώπιον ενός δικαστηρίου, οι αντιπαραθέσεις διεξάγονται μόνο μεταξύ αυθεντιών, καθώς έγκυρες θέσεις διατυπώνονται από τις αυθεντίες της νομικής επιστήμης. Η άσκηση της κρίσης έγκειται στον εντοπισμό του νόμου ή της αρχής που μπορεί να εφαρμοστεί στη συγκεκριμένη υπόθεση. Υπάρχει, ωστόσο, αρκετό περιθώριο και για διαλεκτική. Σε περίπτωση που ο νόμος δεν ταιριάζει και πολύ στην επίμαχη υπόθεση, μπορεί κανείς, αν είναι αναγκαίο, να δια-

στρεβλώσει είτε τον νόμο είτε την υπόθεση έως ότου φαινομενικά ταιριάξουν· μπορεί επίσης να κάνει και το αντίθετο.

31

Αυτό είναι πάνω από μένα

Εάν γνωρίζετε πως δεν έχετε τίποτα να αντιτάξετε στα επιχειρήματα του αντιπάλου σας, μπορείτε με έναν λεπτό ειρωνικό τόνο να δηλώσετε πως η κρίση σας είναι ανεπαρκής: «Αυτό που μου λέτε ξεπερνά τις πενιχρές αντιληπτικές μου ικανότητες. Μπορεί κάλλιστα να είναι αλήθεια, όμως αδυνατώ να το καταλάβω και θέλω να αποφύγω να εκφέρω οποιαδήποτε γνώμη επ' αυτού».

Με τον τρόπο αυτό υπαινίσσεστε στους παρευρισκόμενους, οι οποίοι σας έχουν σε υπόληψη, ότι αυτά που λέει ο αντίπαλός σας είναι ανοησίες. Έτσι έγινε και όταν πρωτοεμφανίστηκε, ή μάλλον όταν άρχισε να κάνει αίσθηση στον κόσμο, η *Κριτική του Καθαρού Λόγου* του Καντ, καθώς πολλοί καθηγητές της παλιάς εκλεκτικής σχολής δήλωσαν ότι αδυνατούσαν να την

κατανοήσουν, πιστεύοντας πως με την αδυναμία τους αυτή θα έλυναν το θέμα. Όταν όμως κάποιοι υπέρμαχοι της νέας σχολής τούς απέδειξαν πως είχαν δίκιο, πως όντως δηλαδή δεν μπορούσαν να την κατανοήσουν, τους κακοφάνηκε.

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτό το τέχνασμα μόνο όταν είναι απόλυτα βέβαιο πως το ακροατήριο σας έχει σε μεγαλύτερη υπόληψη από τον αντίπαλό σας. Για παράδειγμα, μπορεί να το χρησιμοποιήσει ένας καθηγητής εις βάρος ενός φοιτητή.

Στην κυριολεξία, πρόκειται για μια μορφή του προηγούμενου τεχνάσματος: κάποιος κακόβουλα επικαλείται την αυθεντία του αντί να προβάλει επιχειρήματα.

Αυτό το τέχνασμα αντιμετωπίζεται αν πείτε: «Με συγχωρείτε, όμως θεωρώ πως με την οξυδέρκειά σας θα μπορούσατε εύκολα να κατανοήσετε οτιδήποτε. Πρέπει λοιπόν να φταίει η διατύπωσή μου». Ύστερα επιμένετε με μια άλλη διατύπωση, ώσπου να το καταλάβει και να διαπιστώσει και ο ίδιος πως επρόκειτο όντως για δική του αδυναμία.

Έτσι αποκρούετε την επίθεσή του. Με τη μεγαλύτερη ευγένεια ήθελε να υπαινιχθεί ότι λέγατε ανοησίες. Με την ίδια αβρότητα αποδεικνύετε κι εσείς ότι είναι βλάκας.

32

Κατατάξτε την άποψή του σε μια απεχθή κατηγορία

Αν έχετε να αντικρούσετε έναν ισχυρισμό, υπάρχει ένας σύντομος τρόπος να απαλλαγείτε από αυτόν, ή εν πάση περιπτώσει να τον υπονομεύσετε· κατατάξτε τον σε μια απεχθή κατηγορία, έστω κι αν η σύνδεση με αυτήν είναι μόνο φαινομενική ή αδύναμη.

Για παράδειγμα, μπορείτε να πείτε: «Αυτό είναι μανιχαϊσμός» ή «Αυτό είναι αρειανισμός», ή «πελαγιανισμός», ή «ιδεαλισμός», ή «σπινοζισμός», ή «πανθεϊσμός», ή «μπραουνισμός», ή «νατουραλισμός», ή «αθεϊσμός», ή «ρασιοναλισμός», «σπιριτουαλισμός», «μυστικισμός», κ.ο.κ.

Εγείροντας μια τέτοια ένσταση, θέτετε ως δεδομένο:

1. πως ο εν λόγω ισχυρισμός είναι πανομοιότυπος ή αποτελεί μέρος της κατηγορίας που αναφέρατε —

είναι δηλαδή σαν να δηλώνετε: «Αυτό το έχω ξανακούσει».

2. πως η κατηγορία που αναφέρατε έχει καταρριφθεί στο σύνολό της και δεν περιέχει ούτε μια λέξη που να είναι αλήθεια.

33

Θεωρητικά ισχύει, αλλά πρακτικά είναι αδύνατο

«Αυτό φαίνεται να ισχύει στη θεωρία, πρακτικά όμως δεν μπορεί να εφαρμοστεί». Με το σόφισμα αυτό, αποδέχεστε τη βάση του συλλογισμού αλλά αρνείστε το συμπέρασμα, σε αντίθεση με τον γνωστό κανόνα της λογικής. Ο ισχυρισμός βασίζεται πάνω σε κάτι ανέφικτο: αυτό που ισχύει θεωρητικά, πρέπει να ισχύει και στην πράξη· κι αν αυτό δεν γίνεται, σημαίνει πως υπάρχει κάποιο σφάλμα στη θεωρία, πως κάτι παραβλέψαμε ή πως δεν εξετάσαμε όλα τα ενδεχόμενα· συνεπώς, αυτό που είναι λάθος στην πράξη, είναι λάθος και στη θεωρία.

34

Μην τον αφήσετε να αποφύγει την ερώτηση

Όταν σε ένα ερώτημα ή επιχείρημα ο αντίπαλος δεν δίνει ευθεία απάντηση, αλλά υπεκφεύγει με μια αντερώτηση ή μια πλάγια ερώτηση (ή αναφέρει κάτι άσχετο με το ζήτημα, και γενικά προσπαθεί να στρέψει αλλού τη συζήτηση), σίγουρα έχετε αγγίξει ένα αδύνατο σημείο του, καμιά φορά χωρίς καν να το γνωρίζετε· τον έχετε στην ουσία αποστομώσει. Πρέπει, επομένως, να εμμείνετε όσο το δυνατόν περισσότερο στο θέμα και να μην του επιτρέψετε να το αποφύγει, ακόμη κι αν δεν γνωρίζετε πού έγκειται η αδυναμία που φέρατε στο φως.

35

Η βούληση είναι πιο αποτελεσματική από τη διορατικότητα

Υπάρχει κι ένα άλλο τέχνασμα, που, μόλις τεθεί σε εφαρμογή, καθιστά όλα τα υπόλοιπα περιττά. Αντί να απευθυνόμαστε με επιχειρήματα στη νόηση του αντιπάλου, απευθυνόμαστε με κίνητρα στη βούλησή του. Τόσο εκείνος όσο και το ακροατήριο —εάν έχουν τα ίδια ενδιαφέροντα— θα ταχθούν υπέρ της άποψής σας, ακόμη κι αν ισχυριστείτε κάτι τελείως τρελό. Έχετε στον νου σας ως γενικό κανόνα πως μια σταγόνα θέλησης είναι αποτελεσματικότερη από έναν τόνο διορατικότητας και ευφυΐας.

Είναι αλήθεια πως το τέχνασμα αυτό μπορεί να εφαρμοστεί μόνο υπό ειδικές συνθήκες. Αν καταφέρετε να κάνετε τον αντίπαλο να νιώσει πως η άποψή του, αν αποδειχτεί ότι όντως ισχύει, θα θίξει καίρια τα συμφέροντά του, εκείνος θα παραιτηθεί άρον άρον από

την προσπάθειά του και θα νιώσει πολύ απερίσκεπτος που ανέλαβε αυτό το εγχείρημα.

Αν, παραδείγματος χάριν, ένας κληρικός υποστηρίζει ένα φιλοσοφικό δόγμα, δώστε του να καταλάβει πως το δόγμα αυτό έρχεται σε άμεση αντίθεση με τις θεμελιώδεις αρχές της πίστης του. Είναι βέβαιο πως θα εγκαταλείψει την προσπάθειά του.

Αν ένας γαιοκτήμονας ισχυριστεί πως η εκβιομηχάνιση των αγροτικών εργασιών που εξελίσσεται στην Αγγλία, αποτελεί εξαιρετική καινοτομία, καθώς μια μηχανή μπορεί να αντικαταστήσει πολλούς εργάτες, τονίστε του πως πολύ σύντομα και οι άμαξες θα κινούνται με τη βοήθεια της ατμομηχανής, επομένως η αξία των αλόγων που εκτρέφει θα πέσει κατακόρυφα. Θα δείτε τότε τι έχει να απαντήσει.

Σε τέτοιες περιπτώσεις, ο καθένας καταλαβαίνει πόσο απερίσκεπτο είναι να επιδοκιμάζει έναν νόμο που στρέφεται εναντίον του. Το ίδιο συμβαίνει όταν οι ακροατές —όχι όμως και ο αντίπαλός σας— ανήκουν στην ίδια οργάνωση, συντεχνία, επαγγελματική τάξη, λέσχη, κ.λπ., με εσάς.

Δεν έχει σημασία αν η θέση του είναι ορθή. Μόλις υπονοήσετε πως θίγει το κοινό συμφέρον μιας από τις ομάδες που προαναφέραμε, όλοι οι ακροατές θα θεωρήσουν τα επιχειρήματα του αντιπάλου σας, όσο εξαιρετικά κι αν είναι, αδύναμα και ασήμαντα, ενώ

αντιθέτως θα θεωρήσουν τα δικά σας —όσο κι αν είναι έωλα— ορθά και εύστοχα· το ακροατήριο θα πάρει ομόφωνα το μέρος σας.

Ο αντίπαλός σας θα παραιτηθεί ταπεινωμένος. Μάλιστα, οι ακροατές, κατά κανόνα, θα πιστέψουν πως συμφώνησαν μαζί σας καθαρά λόγω των πεποιθήσεών τους. Διότι, συνήθως ό,τι δεν μας συμφέρει μας φαίνεται και παράλογο, καθώς η νόηση δεν είναι *siccum lumen*. Το τέχνασμα αυτό θα μπορούσαμε να το ονομάσουμε αλλιώς και «χτυπάω το κακό στη ρίζα του».

36

The Vicar of Wakefield
(Ο εφημέριος του Γουέικφιλντ)

Μπορείτε ακόμη να προβληματίσετε και να μπερδέψετε τον αντίπαλό σας με απλή μεγαλοστομία. Το τέχνασμα αυτό γίνεται εφικτό διότι ο άνθρωπος γενικά θεωρεί δεδομένο πως ό,τι λέγεται, πρέπει να έχει και νόημα.

Gewöhnlich glaubt der Mench, wenn er
nur Worte hort,
Es musse sich dabei doch auch was
*denken lassen.**

Εάν ο αντίπαλός σας αντιλαμβάνεται κατά βάθος την αδυναμία του κι έχει συνηθίσει να ακούει πράγμα-

---

* Όταν ακούμε λόγια που έχουν ειπωθεί, θεωρούμε εκ προοιμίου πως πρέπει να έχουν και νόημα. (Σ.τ.μ.)

τα που δεν καταλαβαίνει προσποιούμενος πως τα καταλαβαίνει, μπορείτε να του επιβληθείτε χρησιμοποιώντας ένα ανόητο επιχείρημα, που όμως ακούγεται πολύ βαθυστόχαστο ή εμβριθές, το οποίο θα τον αποσβολώσει και εσείς θα το παρουσιάσετε σαν την πιο αδιάσειστη απόδειξη του ισχυρισμού σας. Είναι ευρέως γνωστό πως στο πρόσφατο παρελθόν κάποιοι φιλόσοφοι χρησιμοποίησαν το τέχνασμα αυτό στο ευρύ κοινό με μεγάλη επιτυχία.

Καθώς όμως παραδείγματα από την επικαιρότητα δεν είναι θεμιτά, μπορούμε να αντλήσουμε παλαιότερα παραδείγματα από το βιβλίο *The Vicar of Wakefield***.

** Μυθιστόρημα του Όλιβερ Γκόλντσμιθ που περιστρέφεται γύρω από αυτού του είδους την πειθώ.(Σ.τ.μ.)

37

Μια εσφαλμένη απόδειξη διαψεύδει εξολοκλήρου τη θέση του

Αν ο αντίπαλός σας έχει δίκιο αλλά προς καλή σας τύχη χρησιμοποιήσει μια εσφαλμένη απόδειξη, μπορείτε εύκολα να καταφέρετε να τη διαψεύσετε, κι έπειτα να ισχυριστείτε πως διαψεύσατε έτσι εξολοκλήρου τη θέση του. Αυτό το τέχνασμα θα έπρεπε να είναι από τα πρώτα. Στην ουσία, αποτελεί μια μέθοδο με την οποία ένα επιχείρημα ενάντια στον ίδιο τον αντίπαλο χρησιμοποιείται σαν επιχείρημα ενάντια στη θέση του γενικότερα.

Αν ούτε εκείνος ούτε οι ακροατές δεν έχουν να αντιτείνουν μια εγκυρότερη απάντηση, τότε έχετε βγει νικητής.

Για παράδειγμα, αν κάποιος θέλει να αποδείξει με οντολογικά επιχειρήματα την ύπαρξη του Θεού, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε κάτι τέτοιο εις βάρος του,

καθώς τα οντολογικά επιχειρήματα καταρρίπτονται εύκολα. Με αυτό τον τρόπο ένας κακός συνήγορος χάνει μια καλή υπόθεση, επικαλούμενος άσχετους νόμους όταν δεν μπορεί να σκεφτεί εκείνους που πραγματικά αρμόζουν.

38

Το τελευταίο τέχνασμα

Ένα τελευταίο τέχνασμα είναι να επιχειρήσετε προσωπική επίθεση, να γίνετε προσβλητικός κι αγενής, μόλις αντιληφθείτε πως ο αντίπαλος έχει το πάνω χέρι και ότι δεν θα βρείτε το δίκιο σας.

Συνίσταται στο να περάσετε από το θέμα της διαμάχης, όπου έχετε χάσει το παιχνίδι, στον ίδιο τον αντίπαλό σας, και να του επιτεθείτε με τον έναν ή τον άλλο τρόπο σε προσωπικό επίπεδο.

Θα μπορούσε να γίνει λόγος για ένα *argumentum ad personam*, προκειμένου να το διαχωρίσουμε από άλλα επιχειρήματα που μετατίθενται από την απλή και ακραιφνή αντικειμενική συζήτηση επί του θέματος σε δηλώσεις ή ομολογίες του αντιπάλου σας σε σχέση με αυτό.

Στρεφόμενοι όμως στο προσωπικό επίπεδο, εγκα-

ταλείπετε εξολοκλήρου το επίμαχο ζήτημα και επιτίθεστε στο πρόσωπο του αντιπάλου σας (*ad personam*) χρησιμοποιώντας προσβλητικές και κακόβουλες παρατηρήσεις. Εδώ, οι πνευματικές δυνάμεις επικαλούνται τις δυνάμεις του σώματος, ή ακόμη και τα ζωώδη ένστικτα.

Πρόκειται για ένα πολύ δημοφιλές τέχνασμα, αφού ο καθένας μπορεί να το χρησιμοποιήσει αποτελεσματικά· έτσι εφαρμόζεται συχνά.

Και τώρα το ερώτημα είναι πώς μπορεί να αμυνθεί η άλλη πλευρά. Διότι, αν καταφύγει στην ίδια πρακτική, η κατάληξη θα είναι είτε γρονθοκοπήματα είτε μονομαχία είτε αγωγή για συκοφαντία.

Θα ήταν μεγάλο λάθος να θεωρήσετε πως αρκεί να μην αναφερθείτε κι εσείς επί του προσωπικού. Δείχνοντας σε κάποιον με ήρεμο τρόπο ότι έχει άδικο και ότι αυτό που λέει και σκέφτεται είναι λάθος —μια διαδικασία που λαμβάνει χώρα σε κάθε νίκη στο πεδίο της διαλεκτικής—, τον πικραίνετε περισσότερο παρά χρησιμοποιώντας μια αγενή ή προσβλητική έκφραση.

Γιατί συμβαίνει αυτό;

Διότι, όπως παρατηρεί ο Χομπς, η πνευματική ευχαρίστηση συνίσταται στην ικανότητα κάποιου να υπερέχει στη σύγκριση με τους άλλους. Δεν υπάρχει σπουδαιότερη χαρά για κάποιον από την ικανοποίη-

ση της ματαιοδοξίας του, ενώ κανένα τραύμα δεν είναι πιο οδυνηρό από αυτό που καταφέρεται σε αυτήν.

Από εκεί προκύπτουν και φράσεις του τύπου «Καλύτερα ο θάνατος παρά η ατίμωση», κ.ο.κ. Η ικανοποίηση της ματαιοδοξίας πηγάζει κυρίως από τη σύγκριση με τους άλλους, σε κάθε επίπεδο, αλλά κυρίως στο επίπεδο των πνευματικών δυνατοτήτων· έτσι, η μεγαλύτερη και πιο επιτυχής επιβεβαίωσή της βρίσκεται στην αντιπαράθεση. Έτσι εξηγείται η πίκρα της ήττας, ανεξαρτήτως του αν κάποιος έχει αδικηθεί· κι έτσι εξηγείται η προσφυγή στο τελευταίο αυτό τέχνασμα, που δεν μπορείτε να το αποκρούσετε μόνο με τους ευγενικούς τρόπους.

Εντούτοις, η ψύχραιμη στάση μπορεί να σας βοηθήσει σε μια τέτοια περίσταση. Αν ο αντίπαλος σας επιτεθεί σε προσωπικό επίπεδο, απαντήστε ήρεμα «αυτό δεν έχει σχέση με το επίμαχο ζήτημα», και επαναφέρετε αμέσως τη συζήτηση στο θέμα, συνεχίζοντας να του επισημαίνετε ότι έχει άδικο, χωρίς να δίνετε σημασία στις προσβολές του. Να του πείτε αυτό που είπε ο Θεμιστοκλής στον Ευρυβιάδη: «πάταξον μέν, ἄκουσον δέ».

Όμως, δεν έχουν όλοι την ικανότητα να τηρήσουν μια τέτοια στάση.

* * *

Οξύνοντας το πνεύμα, η αντιπαράθεση είναι πράγματι ωφέλιμη και για τις δύο πλευρές, προκειμένου να διορθώσει κανείς εσφαλμένες σκέψεις και να αντιληφθεί νέες απόψεις.

Όμως στη μόρφωση και την πνευματική δύναμη, οι δύο αντίπαλοι πρέπει να είναι σε κάποιο βαθμό ισοδύναμοι. Αν ένας εκ των δύο στερείται παιδείας, δεν θα μπορέσει να καταλάβει τον άλλον, καθώς δεν βρίσκεται στο ίδιο επίπεδο με τον ανταγωνιστή του. Εάν στερείται πνευματικής δύναμης, θα πικραθεί, θα οδηγηθεί σε ανέντιμα τεχνάσματα και θα καταλήξει να γίνει αγενής.

Άρα, λοιπόν, ο μόνος ασφαλής κανόνας είναι να μην ξεκινήσετε μια αντιπαράθεση με τον πρώτο τυχόντα, παρά μόνο με όσους γνωστούς σας ξέρετε πως κατέχουν αρκετή ευφυΐα και αυτοσεβασμό ώστε να μην προβούν σε παραλογισμούς· με εκείνους που επικαλούνται τη λογική κι όχι την εξουσία, που υπακούουν στη λογική και ακολουθούν τις επιταγές της, και, τέλος, εκείνους που αγαπούν την αλήθεια, που είναι πρόθυμοι να δεχτούν τη λογική ακόμα κι από το στόμα του αντιπάλου τους, ενώ είναι αρκετά δίκαιοι ώστε να αντέξουν την ήττα σε περίπτωση που η αλήθεια είναι με το μέρος του άλλου.

Ως εκ τούτου, μετά βίας ένας στους εκατό

είναι άξιος αντίπαλός σας για μια αντιπαράθεση. Αφήστε τους υπόλοιπους να λένε ό,τι θέλουν, καθώς όλοι έχουν δικαίωμα στη βλακεία. Θυμηθείτε τα λόγια του Βολταίρου: La paix vaut encore mieux que la verité*. *Θυμηθείτε επίσης μια αραβική παροιμία που μας λέει πως από το δέντρο της σιωπής κρέμεται κι ο καρπός του, η ειρήνη.*

* Η ειρήνη αξίζει περισσότερο από την αλήθεια. (Σ.τ.μ.)

Παραρτήματα

Παράρτημα Ι

Οι αρχαίοι χρησιμοποίησαν τους όρους «λογική» και «διαλεκτική» ως συνώνυμους, παρόλο που το ρήμα *λογίζεσθαι* –που σημαίνει «εξετάζω», «αναλογίζομαι», «υπολογίζω»– και το ρήμα *διαλέγεσθαι* –που σημαίνει «συζητώ»– έχουν τελείως διαφορετική σημασία.

Ο όρος «διαλεκτική», σύμφωνα με τον Διογένη Λαέρτιο, χρησιμοποιήθηκε αρχικά από τον Πλάτωνα· στον *Φαίδρο*, τον *Σοφιστή*, την *Πολιτεία* και σε άλλα έργα του, διαπιστώνουμε πως με τον όρο «διαλεκτική» εννοείται η σύμφωνη με τους κανόνες χρήση της λογικής και η δεξιότητα στη χρήση αυτή. Ο Αριστοτέλης χρησιμοποιεί επίσης τη λέξη με αυτή την έννοια. Όμως, σύμφωνα με τον Λαυρέντιο Βάλλα, ο ίδιος ήταν ο πρώτος που χρησιμοποίησε με τη συ-

γκεκριμένη έννοια και τον όρο «λογική». Επομένως, η «διαλεκτική» φαίνεται να είναι όρος προγενέστερος της «λογικής». Ο Κικέρωνας κι ο Κοϊντιλιανός χρησιμοποίησαν κι εκείνοι τους όρους με τον ίδιο τρόπο.

Η χρήση των όρων ως συνώνυμων διατηρήθηκε κατά τον Μεσαίωνα και έφτασε μέχρι τη σύγχρονη εποχή· για την ακρίβεια, μέχρι τις μέρες μας. Εντούτοις, πιο πρόσφατα, και ιδιαίτερα από τον Καντ, η «διαλεκτική» χρησιμοποιήθηκε συχνά με αρνητική σημασία, ως «η τέχνη της σοφιστικής αντιπαράθεσης»· έτσι εκ των δύο ονομάτων προτιμήθηκε η «λογική», ως το πιο αθώο. Παρ' όλ' αυτά, και οι δύο λέξεις σήμαιναν αρχικά το ίδιο πράγμα, ενώ τα τελευταία χρόνια έχουν αναγνωριστεί ξανά ως συνώνυμα.

Παράρτημα II

Είναι κρίμα που οι συγκεκριμένες λέξεις χρησιμοποιήθηκαν κατ' αυτό τον τρόπο από αρχαιοτάτων χρόνων, κι έτσι δεν έχω την ελευθερία να διαχωρίσω τις σημασίες τους. Αλλιώς, θα προτιμούσα να ορίσω τη «λογική» (που προέρχεται από τον *λόγο*, «λέξη» δηλαδή και «λογική» μαζί) ως «την επιστήμη των κανόνων του σκέπτεσθαι, δηλαδή της μεθοδολογίας του λόγου». Τη δε «διαλεκτική» (που προέρχεται από το *διαλέγεσθαι*, που σημαίνει «συνομιλώ» — και κάθε συνομιλία μεταφέρει είτε γεγονότα είτε απόψεις, έχει δηλαδή είτε ιστορικό, είτε διαβουλευτικό περιεχόμενο) θα την όριζα ως «την τέχνη της αντιπαράθεσης» — με τη σύγχρονη σημασία της λέξης. Με την παραπάνω διάκριση, γίνεται σαφές ότι η λογική πραγματεύεται ένα *a priori* αντικείμενο, που

διαχωρίζεται εξ ορισμού από την εμπειρία. Το αντικείμενο αυτό είναι οι κανόνες του σκέπτεσθαι και η μέθοδος του λόγου, ή αλλιώς οι κανόνες που ακολουθεί ο ορθός λόγος όταν δρα αυτόνομα και χωρίς εμπόδια, όπως, για παράδειγμα, στην περίπτωση της μοναχικής σκέψης ενός έλλογου όντος που δεν παραπλανάται με κανέναν τρόπο. Από την άλλη, η διαλεκτική πραγματεύεται τη συναναστροφή ανάμεσα σε δύο έλλογα όντα, που ακριβώς επειδή είναι έλλογα, οφείλουν να έχουν κοινό τρόπο σκέψης. Μόλις όμως σταματήσουν να βρίσκονται σε απόλυτη συμφωνία σαν καλοσυγχρονισμένα ρολόγια, προβαίνουν σε αντιδικία ή πνευματική διαμάχη. Αν ακολουθούσαν τον *καθαρό λόγο*, τα έλλογα αυτά όντα θα έπρεπε απαραίτητα να βρίσκονται σε συμφωνία. Συνεπώς, η διαφοροποίησή τους πηγάζει από την αναγκαία ετερογένεια που καθορίζει την ατομικότητα· με άλλα λόγια, προέρχεται από την εμπειρία.

Επομένως, η λογική, ως η επιστήμη του σκέπτεσθαι ή της μεθόδου του καθαρού λόγου, πρέπει να δομείται *a priori*, ενώ η διαλεκτική, ως επί το πλείστον, μπορεί να δομηθεί μόνο *a posteriori*. Μπορούμε, δηλαδή, να μάθουμε τους κανόνες της διαλεκτικής από την εμπειρική γνώση της διαστρέβλωσης που υφίσταται η καθαρή σκέψη. Η διαστρέβλωση αυτή προκύπτει τόσο μέσα από την ετερογένεια της ατομικότη-

τας που εκδηλώνεται κατά τη συναναστροφή δύο έλλογων όντων, όσο και από την εξοικείωση με τα μέσα που χρησιμοποιούν οι αντιδικούντες προκειμένου να υποστηρίξουν την προσωπική τους θέση ως απόλυτη και αντικειμενική. Αυτό συμβαίνει διότι η ανθρώπινη φύση είναι τέτοια, ώστε αν ο Α και ο Β εμπλακούν σε από κοινού σκέψη και ανταλλάξουν απόψεις πάνω σε οποιοδήποτε θέμα —που όμως δεν αφορά καθαρά ιστορικά δεδομένα—, σε περίπτωση που ο Α αντιληφθεί πως οι συλλογισμοί του Β δεν οδηγούν στα ίδια συμπεράσματα με τα δικά του, δεν θα μπει στη διαδικασία να αναθεωρήσει τον δικό του τρόπο σκέψης προκειμένου να ανακαλύψει τα ενδεχόμενα σφάλματά του, αλλά θα υποθέσει πως το σφάλμα έγινε από τον Β. Με άλλα λόγια, ο άνθρωπος είναι φύσει ισχυρογνώμων, και η ιδιότητά του αυτή επιφέρει κάποιες συνέπειες, που αποτελούν το αντικείμενο του γνωστικού κλάδου τον οποίο θα ήθελα να ορίσω διαλεκτική, αλλά —για να αποφύγω παρανοήσεις— θα ονομάσω εριστική διαλεκτική. Συνεπώς, έχουμε να κάνουμε με τον γνωστικό κλάδο που πραγματεύεται την εγγενή στην ανθρώπινη φύση ισχυρογνωμοσύνη.

Παράρτημα III

Κατ' αρχάς πρέπει να αναλογιστούμε ποια είναι η ουσία της αντιπαράθεσης. Τι είναι αυτό που πραγματικά λαμβάνει χώρα.

Ο αντίπαλός μας διατυπώνει μια θέση (ή εμείς οι ίδιοι). Υπάρχουν δύο τρόποι να την αντικρούσουμε και δύο οδοί που μπορούμε να ακολουθήσουμε.

I.

Οι δύο τρόποι είναι οι εξής: Πρώτον, μπορούμε να δείξουμε πως η εν λόγω άποψη δεν συνάδει με την αντικειμενική αλήθεια (*ad rem*) και, δεύτερον, πως είναι ανακόλουθη με άλλες δηλώσεις ή παραδοχές του αντιπάλου μας, λόγου χάρη, με την αλήθεια όπως την αντιλαμβάνεται ο ίδιος (*ad hominem*).

Για τον δεύτερο τρόπο, δεν έχει σημασία ποια εί-

ναι η αντικειμενική αλήθεια πάνω στο συγκεκριμένο θέμα.

II.

Οι δύο οδοί που μπορούμε να ακολουθήσουμε είναι οι εξής: Πρώτον, η άμεση και, δεύτερον, η έμμεση αντίκρουση της θέσης του αντιπάλου. Η άμεση οδός επιτίθεται στη λογική του επιχειρήματος, η έμμεση στα αποτελέσματά του. Η άμεση αντίκρουση αποδεικνύει ότι το ίδιο το επιχείρημα δεν είναι σωστό, η έμμεση ότι δεν μπορεί να είναι σωστό.

Η άμεση οδός είναι μια διαδικασία με δύο σκέλη. Μπορούμε είτε να αποκαλύψουμε πως η λογική στην οποία βασίζεται το επιχείρημα είναι εσφαλμένη, είτε να δεχτούμε μεν τις προκείμενες του επιχειρήματος, δείχνοντας όμως πως το επιχείρημα δεν προκύπτει από αυτές, πλήττοντας έτσι το συμπέρασμα.

Στην άμεση αντίκρουση χρησιμοποιούμε είτε την *απαγωγή*, είτε την *ένσταση* (μέσω ενός αντίθετου παραδείγματος).

(α) *Η απαγωγή*. Στη μέθοδο αυτή δεχόμαστε ως αληθινή τη θέση του αντιπάλου μας, και έπειτα δείχνουμε τι συνεπάγεται αυτή, αφού τη συνδέσουμε με μια άλλη θέση που αναγνωρίζεται ως αληθινή. Χρησιμοποιούμε τις δύο αυτές θέσεις ως προ-

κείμενες ενός συμπεράσματος που είναι πρόδηλα εσφαλμένο*, ή άλλων επιχειρημάτων του αντιπάλου μας.

(β) *Η ένσταση (μέσω ενός αντίθετου παραδείγματος).* Στη μέθοδο αυτή, αντικρούουμε τη γενική θέση αναφερόμενοι σε περιπτώσεις που υπάγονται σε αυτήν, για τις οποίες όμως δεν ισχύει.

Αυτό είναι το πλαίσιο ή ο σκελετός κάθε μορφής αντιπαράθεσης· κάθε διαμάχη μπορεί να καταλήξει εκεί.

Παρ' όλ' αυτά, μια αντιπαράθεση στο σύνολό της μπορεί είτε να εξελιχθεί όπως αναφέραμε είτε να φαίνεται πως εξελίσσεται έτσι· μπορεί επίσης να στηρίζεται με αληθή ή πλαστά επιχειρήματα. Ακριβώς επειδή δεν είναι εύκολο να ανακαλύψει κανείς την αλήθεια σχετικά με τα παραπάνω, οι αντιπαραθέσεις είναι τόσο παρατεταμένες και επίμονες.

Ούτε μπορούμε, ενώ συντάσσουμε το επιχείρημά μας, να διαχωρίσουμε την πραγματική από τη φαινομενική αλήθεια. Ακόμα κι εκείνοι που εμπλέκονται στην αντιπαράθεση δεν είναι σίγουροι για την αλήθεια εκ των προτέρων. Επομένως, θα περιγράψω τα διάφορα τεχνάσματα χωρίς να λάβω υπόψη μου ζητήμα-

* Αν αυτό έρχεται σε άμεση αντίθεση με μια τελείως αναμφισβήτητη αλήθεια, έχουμε υποβιβάσει τη θέση του αντιπάλου μας *ad absurdum* (σε άτοπο).

τα αντικειμενικής αλήθειας ή ψεύδους, διότι αυτό είναι ένα θέμα για το οποίο κανείς δεν μπορεί να εγγυηθεί, ούτε να το ορίσει εκ των προτέρων.

Επιπροσθέτως, σε κάθε αντιπαράθεση ή φιλονικία πρέπει να συμφωνήσουμε σε κάτι: σε μια αρχή βάσει της οποίας θα μπορέσουμε να κρίνουμε το ζήτημα. Δεν γίνεται να αντιπαρατεθούμε με όσους δεν δέχονται καμία αρχή.

Επίμετρο

Ο πεσιμισμός του Σοπενχάουερ

A.C. Grayling

Το πεσιμιστικό πλαίσιο της στάσης του Σοπενχάουερ απέναντι στην ανθρώπινη φύση είναι ένα παράδειγμα του γενικότερου πεσιμισμού που διέπει τη φιλοσοφία του. Ξεκινώντας από τη διάκριση του Καντ ανάμεσα στη φαινόμενη και τη νοούμενη πραγματικότητα (θεωρώντας την πρώτη ως την πραγματικότητα όπως τη βιώνουμε και τη δεύτερη ως την πραγματικότητα καθ' εαυτήν), ισχυρίστηκε πως η νοούμενη πραγματικότητα δεν είναι τελείως απρόσιτη (διαφωνώντας στο σημείο αυτό με τον Καντ)· κι αυτό γιατί, σύμφωνα με τον Σοπενχάουερ, τη συναντάμε με τη μορφή της θέλησής μας, της βούλησης, η οποία συνιστά καθ' εαυτήν τη φαινόμενη ύπαρξή μας. Επεκτείνοντας τον συλλογισμό αυτό, πρόσθεσε, μπορούμε να

αναγνωρίσουμε πως η βούληση είναι η εσωτερική ουσία ολόκληρης της πραγματικότητας.

Καθώς η βούληση είναι μια άλογη δύναμη που αγωνίζεται και κινείται στα τυφλά, χωρίς στόχο ή επιδίωξη, συνάγεται πως ο ισχυρισμός του Χέγκελ ότι «το αληθινό είναι το λογικό» είναι λανθασμένος. Συνάγεται επίσης πως η υποδούλωση στην τυφλή πάλη της βούλησης είναι η αιτία για το γεγονός ότι η ζωή αποτελείται κατά βάση από πόνο και δυστυχία, κάτι που αναγνωρίζεται και κατέχει πρωταρχική σημασία στα κείμενα των ινδουιστών και των βουδιστών που τόσο επηρέασαν τον Σοπενχάουερ. Αυτή, σκέφτηκε ο Σοπενχάουερ, είναι η μεγάλη αλήθεια των πραγμάτων. Η απελευθέρωση από αυτό τον πόνο μπορεί να επιτευχθεί μόνο αν η βούληση «αλλάξει πορεία και αρνηθεί τον εαυτό της», αν δηλαδή καταφέρει να σταματήσει την επιθυμία και απαγκιστρωθεί από τη φαινόμενη πραγματικότητα.

Ως φυσικό επακόλουθο της άποψης αυτής, η γνώμη του Σοπενχάουερ γύρω από την ανθρώπινη φύση είναι αρνητική. Αμφισβήτησε επίμονα την άποψη πως η ηθική πρέπει να βασίζεται στην ιδέα της ανθρώπινης αξιοπρέπειας ως της αξίας που υπαγορεύει τον σεβασμό και την ευγένεια στην ανθρώπινη συναναστροφή. Αντίθετα, ισχυρίστηκε πως κάθε ανθρώπινο ον είναι τέτοιο ώστε «η πονηριά της βούλησής του, τα όρια

της ευφυΐας του και οι διεστραμμένες αντιλήψεις του θα έπρεπε να μας κάνουν να το μισούμε». Αντ' αυτού, βάση της ηθικής μας στάσης θα έπρεπε να είναι, όπως αναφέρει ο Σοπενχάουερ, μόνο η αντίληψή μας «της δυστυχίας, της ανάγκης, της αγωνίας και του πόνου του άλλου. Ξεκινώντας από αυτή την αντίληψη, θα μπορέσουμε να αναπτύξουμε ένα αίσθημα συμμετοχής στη δυστυχία τους και οικειότητας μαζί τους, και αντί για μίσος και περιφρόνηση, θα νιώσουμε συμπόνια». Εντούτοις, η εγγενής πονηριά και η διαστροφή της ανθρώπινης φύσης, δημιούργημα της τυφλής βούλησης που επιβάλλεται από τον εσωτερικό μας κόσμο, είναι μεταξύ άλλων εκείνα που υπαγορεύουν στους ανθρώπους να επιζητούν την επικράτηση, και όχι την αλήθεια, σε μια αντιπαράθεση. Επομένως, λέει ο Σοπενχάουερ, εφοδιαστείτε με τα μέσα για να κάνετε το ίδιο και να κερδίσετε.

Σημειώσεις

*Σημείωμα του μεταφραστή**

Το παρόν έργο αποτελεί μια καθυστερημένη προσθήκη σε μία σειρά όπου κατέβαλα φιλότιμη προσπάθεια να παρουσιάσω τα ελάσσονα έργα του Σοπενχάουερ σε μια ικανοποιητική μορφή.

Το περιεχόμενό της αντλείται εξολοκλήρου από δοκίμια που εκδόθηκαν μετά τον θάνατό του. Κάποια από αυτά επιλέχθηκαν και είδαν το φως της δημοσιότητας τρία με τέσσερα χρόνια μετά τον θάνατό του, από τον φίλο του και διαχειριστή των δικαιωμάτων των κειμένων του, Julius Frauenstädt, ο οποίος δεν έχει τύχει της δέουσας αναγνώρισης, ούτε για αυτήν, ούτε για άλλες ευσεβείς υπηρεσίες του. Τα δοκίμια που εκδόθηκαν τότε, επανεκδόθηκαν πρόσφατα με σημα-

* Της αγγλικής μετάφρασης.

ντικές προσθήκες και διορθώσεις από τον Dr Edward Grisebach, στον οποίο επίσης οφείλεται ευγνωμοσύνη για την επιμονή του στην ακριβή απόδοση των χειρογράφων —τα οποία τώρα βρίσκονται στη Βασιλική Βιβλιοθήκη του Βερολίνου— και ο οποίος επέστησε την προσοχή —αν και με υπερβολική αυστηρότητα— σε μια σειρά από λάθη και ατέλειες που οφείλονται στον προηγούμενο επιμελητή.

Το γεγονός ότι μπορεί κανείς να αποκτήσει όλα τα έργα του Σοπενχάουερ, μαζί με έναν τόμο με την αλληλογραφία του, σε μια χαμηλού κόστους συλλογή από την καλύτερη εγχώρια και ξένη λογοτεχνία, διαθέσιμη σχεδόν σε όλα τα βιβλιοπωλεία της Γερμανίας, αποδεικνύει πως ο συγγραφέας είναι ακόμη πολύ δημοφιλής στη χώρα του, ενώ η ζήτηση για μεταφράσεις του έργου του δείχνει πως η φήμη του δεν έχει μειωθεί ούτε στο εξωτερικό. Η εύνοια με την οποία υποδέχτηκε το κοινό αυτήν τη νέα έκδοση των κειμένων που εμφανίστηκαν μετά τον θάνατό του με ώθησε, όπως είναι επόμενο, να συνεχίσω ένα πόνημα που νόμιζα, πριν από πέντε χρόνια, πως είχα τελικά φέρει σε πέρας, ενώ σκοπεύω επίσης να ολοκληρώσω κι άλλη μια συλλογή του, με κείμενα που έχω επιλέξει από τα δοκίμια αυτά και από τα *Πάρεργα*.

Ένα μικρό μέρος της πραγματείας *Η τέχνη της αντιπαράθεσης* εκδόθηκε όσο ο Σοπενχάουερ ήταν εν

ζωή, στο κεφάλαιο από τα *Πάρεργα* που έφερε τον τίτλο *Zur Logik und Dialektik*. Ο ευφυής αναγνώστης θα αντιληφθεί πως μεγάλο μέρος του περιεχομένου της έχει ειρωνικό χαρακτήρα. Σχετικά με τα τελευταία τρία δοκίμια, οφείλω να επισημάνω πως παρέλειψα μέρη του κειμένου που φάνηκαν να μην είναι πλέον γενικού ενδιαφέροντος, ή είναι, με τον έναν ή τον άλλο τρόπο, ακατάλληλα. Οφείλω επίσης να ομολογήσω πως πήρα μερικές πρωτοβουλίες όσον αφορά τους τίτλους των τεχνασμάτων, προκειμένου να εκπληρώσουν πιο αποτελεσματικά τον σκοπό τους. Σε ό,τι αφορά τις υπόλοιπες παραμέτρους της μετάφρασης, έμεινα πιστός στο πρωτότυπο κείμενο, με στόχο να προκαλέσω, στα όρια του εφικτού, μια αίσθηση όμοια με εκείνη που δημιουργεί το πρωτότυπο.

T. Bailey Saunders

*Σημείωμα του εκδότη**

Εκτός από τους ανθρώπους του πνεύματος, λίγοι αναγνώστες σήμερα έχουν υπόψη τους την αντιπαράθεση γύρω από τη μέθοδο των σοφιστών που ξέσπασε στην αρχαία Ελλάδα. Η αντιπαράθεση αυτή εξακολουθεί να υπάρχει, μέσα στα πλαίσια των πανεπιστημιακών σπουδών, ακολουθώντας ακόμη τις οδούς που χαράχτηκαν δυόμισι χιλιάδες χρόνια πριν.

Εντούτοις, η πρωτότυπη προσφορά του Σοπενχάουερ συμπεριλαμβάνει πολλά στοιχεία που θα εξάψουν το ενδιαφέρον του σύγχρονου αναγνώστη. Το έργο του, που εμφανίστηκε μετά τον θάνατό του, είναι γνωστό στα γερμανικά με τον τιτλο *Die Kunst Recht zu Behalten*. Στα γαλλικά, ο τίτλος μεταφράστηκε προ-

* Του Άγγλου εκδότη.

σφυώς ως *L'Art d'avoir toujours raison***, μια λύση που υιοθετήσαμε κι εμείς. Αυτή η διορθωμένη εκδοχή του έργου δεν συμπεριλαμβάνει παραπομπές στο πρωτότυπο κείμενο και βασίζεται στην αγγλική μετάφραση του T. Bailey Saunders, που κυκλοφόρησε για τελευταία φορά από τις εκδόσεις Macmillan το 1896, με τον τίτλο *The Art of Controversy*. Η συγκεκριμένη μετάφραση διατίθεται δωρεάν στην ηλεκτρονική διεύθυνση www.gibsonsquare.com. Διαφέρει σε αρκετά σημεία από το κείμενο της γερμανικής έκδοσης, καθώς έχουν γίνει πολλές περικοπές. Συνεπώς, όσοι γερμανομαθείς αναγνώστες ενδιαφέρονται μπορούν να ανατρέξουν στο κείμενο του Σοπενχάουερ, στη γλώσσα του πρωτοτύπου.

** Εκδόσεις Mille et une nuits, 2000.

Οι περισσότεροι από μας έχουμε βρεθεί σε συναντήσεις όπου υπάρχει ένας άνθρωπος ικανός να πείσει τους πάντες. Ποιο είναι το μυστικό του; Είναι πιο χαρισματικός από εμάς; Ή απλώς έχει εκπαιδεύσει τον εαυτό του στον τομέα αυτό; Η *Τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο* παρουσιάζει στον αναγνώστη τους 38 τρόπους που θα πείσουν τους άλλους πως έχετε δίκιο. Μελετήστε τους και η επιτυχία σας είναι εγγυημένη.

«Το βραβείο της "πιο προχωρημένης για την εποχή της σκέψης" πρέπει μάλλον να δοθεί στον Σοπενχάουερ».

Humphrey Carpenter

«Ακριβώς ό,τι χρειαζόμασταν».

Boris Johnson

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ
ΕΙΚΟΝΟΓΡΑΦΗΣΗ
ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ
Νίκος Κράψης

Ο Άρτουρ Σοπενχάουερ, ένας από τους μεγαλύτερους φιλοσόφους, έγραψε τον 19ο αιώνα ένα οξύ, οργισμένο, ανατρεπτικό και ταυτόχρονα σοφό, γλαφυρό και με υποδόριο χιούμορ δοκίμιο (που εκδόθηκε μετά θάνατον) υπό τον εύγλωττο τίτλο *Η τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο*, που αυτοσυστήνεται ως εγχειρίδιο επικράτησης έναντι οποιουδήποτε αντιπάλου σε μια αντιπαράθεση. «Εριστική διαλεκτική» έγραψε ο ίδιος ο Σοπενχάουερ, συγκαλύπτοντας έτσι κάθε ειρωνικό τόνο, «είναι η τέχνη του να λογομαχεί κανείς – και να λογομαχεί με τέτοιο τρόπο ώστε να υπερασπίζεται επαρκώς τις θέσεις του, είτε έχει δίκιο είτε άδικο». Και σαν να ήθελε να διαβεβαιώσει τους αναγνώστες του ότι το εννοούσε ειλικρινά αυτό, πρόσθεσε: «Σε μια αντιπαράθεση, πρέπει να αγνοήσουμε την αντικειμενική αλήθεια, ή μάλλον να την εκλάβουμε ως μια τυχαία συγκυρία, και να επικεντρωθούμε μόνο στην υπεράσπιση της θέσης μας και στην αντίκρουση της θέσης του αντιπάλου». Ασφαλώς, η αληθινή πρόθεση του Σοπενχάουερ ήταν να επιστήσει την προσοχή των αναγνωστών του στα τεχνάσματα που χρησιμοποιούν κατά κόρον οι υπόλοιποι, είτε πρόκειται για πολιτικούς είτε για δημοσιογράφους, διαφημιστές ή εμπόρους. Προφασιζόμενος ότι διδάσκει τη «στρεψοδικία» (όπως χαρακτήρισε αργότερα ο ίδιος τη ρητορική), στην πραγματικότητα δίδαξε πώς να την αναγνωρίζει κανείς και, κατ' επέκταση, πώς να την αντιμετωπίζει. Αυτό το δηκτικό μικρό έργο παραμένει ακόμη και σήμερα ένα πολύτιμο εργαλείο για τον σκοπό αυτό.

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΤΑΚΗ
www.patakis.gr

9 789601 638232
ISBN 978-960-16-3823-2
Βοηθ. κωδ. μηχ/σης 7823